ALAN
góc nhìn

dành tặng

DOANH NHÂN VIỆT TRONG THẾ TRẬN TOÀN CẦU

ALAN PHAN

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Happy.Live

Lời tựa

Khoảng 2007 đến 2014, tôi về Việt Nam thường xuyên từ "căn cứ làm ăn" ở Hồng Kông, Thượng Hải. Tôi đầu tư vào một công ty cung cấp dữ kiện chứng khoán (Vinabull) cho thị trường Việt. Đây là mô hình kinh doanh tôi khá thành công bên Trung Quốc. Tuy nhiên, sau 4 năm, tôi thất bại, mất khoảng 1,8 triệu đô la và phải giải thể công ty. Cũng may là số tiền mất tương đối nhỏ, công sức bỏ ra không nhiều và các bài học thu nhặt được lại khá thú vị.

Kể lại để thưa với đọc giả là tôi rất đồng cảm với những khó khăn, phức tạp và bất ngờ trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam. Khi bắt tay khởi nghiệp ở Việt Nam, tôi tự tin vì nghĩ là chuyện (và cách) làm ăn nơi đây cũng không khác gì Trung Quốc. Nhưng tôi đã sai. Dù đã không so sánh với các thị trường tự do như Mỹ, Âu hay Singapore, Úc, việc kinh doanh tại Việt Nam tiến hành trong một "thế giới đặc thù" với nhiều cá tính địa phương. Những doanh nhân Việt, thành công hay thất bại, trong thế giới này đều chia chung nhiều mẫu số tương tự về tư duy tầm nhìn, thứ tự ưu tiên, quản lý rủi ro, nắm bắt cơ hội, điều khiển nhân viên, quan hệ với chính quyền...

Nếu một doanh nghiệp đã quen thuộc và an phận "sống" trong ngôi làng Việt với những thói quen in sâu vào văn hóa của lãnh đạo và công ty, thì những góc nhìn của tác giả về một 'chiến trường' ngoài biển lớn có lẽ là thừa thãi.

Nhưng nếu bạn muốn đối diện với thử thách toàn cầu, tìm kiếm những thành tựu mới hơn, lớn hơn... bạn sẽ phải nghiên khảo lại tầm nhìn, kỹ năng, cũng như định vị lại các chiến thuật, cơ hội và cái giá phải trả (dù thành công hay thất bại).

Cuốn sách là tổng hợp những bài viết mới và cũ từ 7 năm qua, đôi bài có thể quá "dated". Tuy nhiên, suy ngẫm kỹ, tôi vẫn nghĩ những bài học rút tỉa từ đây sẽ mang một giá trị nào đó cho người đọc.

Riêng với các doanh nhân Việt đang tìm một hướng đi trong hành trình ra biển lớn, tôi xin chúc mọi điều may mắn và mong được nhìn thấy hình ảnh của các bạn trên bìa các tạp chí kinh doanh của thế giới.

Và một lời nói rất nhàm chán của Alan: "Đã đi ắt sẽ đến"...

Alan Phan

Tháng Tư 2015

MỤC LỤC

PHẦN 1

NHỮNG LỰC CHUYỂN TOÀN CẦU

THEO TÔI, CÁC LỰC CHUYỂN SAU ĐÂY SẼ BIẾN DẠNG NỀN KINH TẾ TOÀN CẦU VÀ TẠO NÊN MỘT MÔI TRƯỜNG XÃ HỘI KHÁC BIỆT CHO THẾ HỆ TRẺ. SỰ ĐOÁN BẮT ĐÚNG LÚC VÀ THỰC THI GIẢI PHÁP CHÍNH XÁC, KHẢ THI SẼ ĐEM LẠI NHỮNG TRÁI QUẢ NGỌT NGÀO CHO NGƯỜI NHẬP CUỘC.

NHỮNG LỰC CHUYỂN CỦA HAI THẬP KỶ TỚI

Tôi luôn quan niệm là dân có giàu thì nước mới mạnh, mới được nước khác kính nể, và có phương tiện để tạo nên một xã hội công bằng, pháp trị và dân chủ thực sự. Và mặc cho những biến động và các quốc gia đang loay hoay tìm giải pháp cho các vấn đề trước mặt của mình, nền kinh tế của thế giới vẫn tiếp tục đi tới (hay lui) trên con đường của nó theo những trào lưu có thể tiên đoán từ những dữ liệu và tin tức trong kho kiến thức của nhân loại trên đám mây Internet.

Vì tôi không phải là một chuyên gia suốt ngày ngồi nghiên khảo nghiêm túc như một giáo sư đại học hay một ứng viên viết luận án, nên tôi chắc chắn là các kết luận của mình mang nhiều giới hạn và thiếu sót. Nhưng bù lại, kiến thức thu lượm qua sách vở của tôi lại được bổ túc bởi những cuộc viếng thăm cơ sở và trò chuyện cùng các doanh nhân đang chiến đấu hàng ngày tại *ground zero* (thực địa thương trường) nên tôi nghĩ chúng có được góc cạnh thực tế và khả thi hơn các luận án.

Theo tôi (và cần nhiều bổ túc từ Bạn của Alan - BCA), các lực chuyển sau đây sẽ biến dạng nền kinh tế toàn cầu và tạo nên một môi trường xã hội khác biệt cho thế hệ trẻ. Sự đoán bắt đúng lúc và thực thi giải pháp chính xác, khả thi sẽ đem lại những trái quả ngọt ngào cho người nhập cuộc. Và như trong bất cứ trò chơi nào, người thua cuộc cũng khá đông. Sự mất mát và rủi ro luôn tiềm ẩn.

Trước hết, xin tóm lược

- **LỰC CHUYỂN 1:** Văn hóa mới sẽ có màu sắc toàn cầu theo khuynh hướng kinh tế thị trường và chính trị đa nguyên, dân chủ.
- **LỰC CHUYỂN 2:** Dòng tiền đầu tư quay về Âu Mỹ.
- **LỰC CHUYỂN 3:** Công nghệ cao sẽ biến đổi nhiều mô hình kinh doanh và cách thức chúng ta sinh hoạt
- **LỰC CHUYỂN 4:** Các quốc gia mới nổi mất nhiều lợi thế cạnh tranh trong chi phí sản xuất công nghiệp
- **LỰC CHUYỂN 5:** Dầu khí và khoáng sản không còn là tài sản tối ưu trong các nền kinh tế đã phát triển
- **LỰC CHUYỂN 6:** Dịch vụ an sinh và giải trí sẽ chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng lượng GDP toàn cầu

Tôi sẽ trình bày và phân giải các sự kiện, hiện tượng và lý do tại sao tôi nghĩ đây là những lực chuyển tạo nên những thay đổi quan trọng nhất cho nền kinh tế toàn cầu.

Tôi cũng sẽ minh bạch và cho các bạn biết, từ các kết luận này, tôi đã thay đổi công việc làm ăn cũng như đời sống hàng ngày của tôi như thế nào để thích nghi với tình huống mới. Tôi hoàn toàn không biết là mình sai hay trúng. Chúng ta nhìn mọi chuyện như một phiêu lưu kỳ thú, không phải một kịch bản viết ra từ một cuốn sách từ thế kỷ 18, không ai còn muốn đọc vì chứa quá nhiều sai lầm.

Tôi cũng không biết là chúng ta có muốn thâu tóm tương lai để tạo nên một cuộc sống khác hơn những nghèo hèn hiện tại? Cá nhân các bạn có muốn thay đổi tư duy để tìm những kỹ năng mới để cạnh tranh trên "biển lớn"? Nhưng tôi đã nói từ đầu, thế giới này không có thì giờ để đợi Việt Nam hay cá nhân, hay gia đình của bạn. Nhân loại đang háo hức lên đường tìm vận hội mới, nhất là những người trẻ. Ai muốn ở lại với cây đa cao ngất từng xanh của làng mạc hay ôm lấy đống nồi niêu xoong chảo tích cóp từ thời trước thì vẫn tự do với lựa chọn của mình.

Tôi biết tình hình nước nhà đang nằm trước một ngã rẽ có thể là rất quan trọng cho vận mệnh chung và riêng. Nhưng cũng có thể mọi chuyện lại đâu sẽ vào đấy. Nếu bạn có thể làm gì để tác động lên ảnh hưởng cho lợi ích chung thì tôi thực sự khâm phục. Với khả năng và đam mê của cá nhân, tôi biết tôi hoàn toàn vô dụng trong tình thế này. Vả lại, cả ngàn diễn đàn và mạng lưới khác đang hoạt động tối đa trên khắp phương tiện (ảo và thực) theo mục tiêu mà các bạn muốn tham gia.

Riêng tôi, tôi không muốn mất thì giờ đợi chờ và suy đoán. Tôi mời bạn lên đường theo một hành trình trong suy tưởng của ông già Alan và BCA.

LỰC CHUYỂN 1: VĂN HÓA TOÀN CẦU

Định nghĩa về văn hóa: "Văn hóa bao gồm tín ngưỡng, thang giá trị, tập quán, văn học nghệ thuật, lối sống, cách tư duy, cách hành xử, lối làm việc... tại một nơi chốn nào đó, của xã hội hay tổ chức".
(Beliefs, set of value, customs, arts, way of life, way of thinking, behaving, working in a particular place, society or organization – theo từ điển Merriam-Webster).

Gần đây, một đại gia Việt mắng tôi là thiếu văn hóa vì tôi dùng chữ Drop Dead của Tổng Thống Ford khi thành phố New York nhờ Tòa Bạch Ốc cứu trợ vào năm 1975. Tôi có thêm một trận cười khi một BCA xuất hiện tại một buổi nói chuyện của tôi ở Hà Nội với chiếc T-shirt in dòng chữ "Xin... Drop Dead" (bỏ vài chữ)... Theo như định nghĩa trên, chúng ta có thể thiếu tiền, thiếu tình, thiếu kinh nghiệm hay thiếu kiến thức (thiếu giáo dục?), nhưng không thể thiếu văn hóa được. Văn hóa chắc chắn là rất khác biệt tại nhiều môi trường khác nhau... nhưng văn hóa "nhậu" hay "nổ" hay "ăn cắp" hay "tham nhũng" hay "nói dối" cũng là một loại văn hóa đặc trưng không chối bỏ được.

Thêm vào đó, tôi còn bị một độc giả phê bình là có văn hóa "lai căng". Ở Việt Nam, người dùng chữ lai căng để mắng ai thường mang chút trịnh thượng và đạo đức giả. Nhưng khi tôi suy ngẫm thêm, thì tôi nhận ra là mình lai căng thật. Qua Mỹ từ năm 18 tuổi, tôi sống đến ba phần tư đời mình tại nhiều nước xa lạ, và quả thực, văn hóa khác biệt của khắp nơi thấm sâu vào tư duy cũng như thói quen, tạo nên một con người Alan rất nhiều góc cạnh. Xấu hay tốt, suốt 69 năm qua, đó là một văn hóa lai căng tôi không thể phủ nhận.

Tuy nhiên, tôi muốn báo cho mọi người biết là đến thế hệ tới thì có lẽ hơn 95% giới trẻ toàn cầu sẽ mang nhãn hiệu "lai căng" (5% còn lại là những người rừng, hay đội quân Hồi giáo cực đoan, hay những người dân lành sinh ra và lớn lên ở Bắc Triều Tiên). Mỹ thường được xem như là một *melting pot* (tạm dịch: nơi hòa nhập) của thế giới, hòa nhập tất cả văn hóa, chủng tộc, thói quen, tôn giáo, tư tưởng của mọi sắc dân trên địa cầu. Kết quả sau cùng là một tổng hợp lai căng rất đặc thù, "American culture".

Khi tôi đến Mỹ năm 1963, văn hóa Mỹ thực ra là một biểu tượng của nền văn minh Anglo Saxon. Từ màu da trắng phếu của đa số người dân, đến tôn

giáo, triết thuyết và tập quán đem từ lục địa Âu châu cũ, áp đặt lên một môi trường mới lạ trù phú là xứ Mỹ bao la. 50 năm sau, văn hóa Mỹ đã biến dạng hoàn toàn với các sắc màu Latinh, Á châu và Phi châu. Những *show truyền hình* gần đây không những pha trộn đủ loại diễn viên và kịch bản từ nhiều sắc dân mà còn trưng bày những nét văn hóa rất xa lạ với người gốc Anglo Saxon. Từ những show truyền hình toàn diễn viên da trắng và đặc thù Anglo Saxon như *Leave It To Beaver, The Brady Bunch* ngày xưa... hiện nay đã rất đa dạng như *talk show* của MC da màu Oprah Winfrey hay show truyền hình *Modern Family* bây giờ... quả là một bước nhảy vọt về "cách mạng văn hóa" mà Mao Trạch Đông cũng không thể hình dung nổi.

Nguồn: internet



(*) Nguồn: http://cafebiz.vn/nhan-vat/oprah-winfrey-nu-hoang-talk-show-201305080946552507.chn

Vì sự lan tỏa quá nhanh của công nghệ thông tin và hệ thống giao thông, cũng như tính chất liên thông của nền kinh tế toàn cầu, giới trẻ khắp thế giới sẽ hấp thụ một nền "văn hóa toàn cầu" dựa trên căn bản và theo một tiến trình tương tự như văn hóa Mỹ hiện nay. Dĩ nhiên là sẽ có vài nét khu biệt của bản sắc địa phương của từng vùng lãnh thổ, nhưng văn hóa này sẽ có nhiều mẫu số chung như sau:

CĂN CƠ CỦA VĂN HÓA LÀ NHỮNG THANG GIÁ TRỊ CỦA VĂN MINH ANGLO SAXON

Với sự phổ thông của Anh ngữ khắp nơi, ngay cả tại Trung Quốc và các quốc gia Đức, Pháp, Tây Ban Nha..., phần lớn kiến thức nhân loại sẽ bắt nguồn từ tư duy của văn minh Tây phương. Tôi quan sát là ngay cả các sách vở, tài liệu về Phật Giáo, thì số lượng sách tiếng Anh nhiều hơn cả tiếng Ấn hay tiếng Hoa, những nơi xuất phát của tôn giáo này. Quay qua các diễn biến hiện tại trên thế giới, những trang báo tiếng Anh CNN, New York Times,

Reuters, Economist... không những có một số lượng bài vở nhiều hơn, mà một tỷ trọng những bài đúc kết dư luận thế giới cũng lớn hơn.

Trên căn bản này, góc nhìn và phân tích của mọi vấn đề sẽ mang màu sắc tự do cá nhân, năng động, sáng tạo, dân chủ, đa dạng. Đây cũng là những cột trụ của văn hóa Mỹ.

TỐC ĐỘ CỦA CÔNG NGHỆ MỚI SẼ THU NGẮN TIẾN TRÌNH LAN TỎA VÀ HẤP THỤ

Chỉ trong 5 năm, Facebook đã phát triển lượng thành viên từ 12 triệu (2007) lên đến 1,5 tỷ người (2015). Đây là một cuộc cách mạng về truyền thông xã hội (social media) nhanh nhất lịch sử. Microsoft phải mất đến 15 năm mới đem hệ điều hành Windows đến khắp thế giới và Google cũng phải mất 11 năm mới tạo thói quen cho giới trí thức về việc tìm kiếm qua Google. Ngày nay, một video phổ thông gởi lên YouTube như Gangnam Style phát tán đến 2,2 tỷ người xem; hay một video game bán chạy nhất như Tetris có đến 143 triệu người mua trong vài tháng.

Vì quá nhiều thông tin, trò chơi và nghiên cứu tràn ngập Internet, bất cứ sản phẩm nào xâm nhập vào "database văn hóa" và tạo thói quen cho đa số nhân loại phải là một đặc thù vượt trội mọi đối thủ. Sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường sẽ loại bỏ những sản phẩm trung bình, sao chép và mang bản sắc địa phương. Ứng dụng vào văn hóa toàn cầu phải đi qua đám mây Internet và phải tạo thích thú cho phần lớn người sử dụng.

ẢNH HƯỞNG TƯƠNG QUAN TỪ NHIỀU NGUỒN GỐC

Dĩ nhiên, vì ảnh hưởng rộng lớn đến từ sức mạnh kinh tế, công nghệ và quân sự của Âu Mỹ, nên đặc trưng nền văn hóa Âu Mỹ sẽ áp đảo phần lớn "văn hóa toàn cầu". Toàn thế giới vẫn nhìn về các trào lưu mới từ Âu Mỹ để định hướng sinh hoạt; và những tài sản mềm của Wall Street, Silicon Valley hay Hollywood đã khống chế tư duy của đa số giới trẻ.

Tuy nhiên, ảnh hưởng này không phải một chiều. Số chuyên viên Ấn, Hoa, Trung Đông tại Silicon Valley và Wall Street càng ngày càng nắm giữ nhiều chức vụ quản lý cao cấp tạo nên một mạng lưới với những suy nghĩ cổ truyền từ Phương Đông. Trong khi đó, số diễn viên tài tử gốc Phi châu và Latinh gia tăng nhanh chóng tại Hollywood đem lại những lăng kính không chút Anglo Saxon nào trong sự đóng góp vào văn hóa toàn cầu.

(*) Tháng 2/2014 Satya Nadella người Ấn được chỉ định lên chức CEO của Microsoft.
Tháng 8/2015 Google vừa cử Sundar Pichai người Ấn lên làm CEO của công ty.
Năm 2016 bà Nooyi quốc tịch trở thành CEO của PepsiCo là đại gia thực phẩm - đồ uống, sở hữu 22 thương hiệu với giá trị mỗi thương hiệu lên tới hơn 1 tỷ đô la.
Nguồn: http://happy.live/thoi-cua-cac-ceo-an-do/

CÁC XUNG ĐỘT CHỦNG TỘC VÀ TÔN GIÁO SẼ GÂY NHIỀU BIẾN THÁI

Dĩ nhiên, khi có "chung" thì phải có "đụng". Ngoài những tranh cãi logic về lý thuyết và thực dụng, các thành kiến về mầu da, bản sắc dân tộc, tập tục cổ truyền cũng như tín ngưỡng sẽ tạo những điều chỉnh nhiều khi đi ngược với nguyên lý "cởi mở", "hội nhập" và "hòa đồng" của nền văn hóa toàn cầu.

Để tránh những xung đột này, văn hóa toàn cầu có thể trở nên "không bản sắc", "mờ nhạt" và "do dự". Từ đó, tư duy và phương cách sống của giới trẻ cũng mất đi những lý tưởng cuồng nhiệt, những góc cạnh sắc bén, những ý chí dũng cảm... đã góp phần lớn vào việc phát triển các nền văn minh cổ truyền. Không còn trắng đen mà chỉ là màu xám.

MẶT TRÁI CỦA VĂN HÓA TOÀN CẦU LÀ VÔ CẢM, PHIẾN DIỆN VÀ HƯỞNG THỤ

Nếu văn hóa *melting pot (tạm dịch: hòa tan - đồng bộ hóa)* của Mỹ là một dấu hiệu, nền văn hóa toàn cầu sẽ biến đa số giới trẻ thành một đám đông sống theo sở thích cá nhân, say mê hưởng thụ và tìm những thoả mãn nhất thời (instant gratification). Và để đạt đến mục tiêu này, họ cần phải chăm chú vào việc kiếm tiền, mua sắm, khoe của...

Ngoài kiến thức sâu rộng cho ngành nghề chuyên môn, giới trẻ quá bận rộn để có thì giờ tìm chiều sâu cho những đề tài sự kiện khác. Các kiến thức sẽ đến từ những mảnh vụn nhấp nhô (sound bites) qua TV, Facebook, Twitter... Hệ quả của sự phiến diện này là những quyết định dựa trên trào lưu, đám đông, và các thủ thuật "hướng dẫn dư luận" của nhóm lợi ích, nhóm chính trị gia, nhóm tư bản...

KHUNG PHÁT TRIỂN CỦA VĂN HÓA TOÀN CẦU

Tuy nhiên, có một điều chắc chắn là nền văn hóa toàn cầu sẽ đặt căn bản trên sự tự do lựa chọn, quyền phát biểu ý kiến cá nhân và việc theo đuổi mục tiêu hạnh phúc dựa trên mong muốn của mỗi người.

Căn bản này là thành tố của một thế giới dân chủ, cởi mở, bình đẳng

về chính trị; một nền kinh tế hoàn toàn tùy thuộc vào thị trường và mọi liên thông dễ dàng về tài chính, thương mại, giáo dục, thông tin.

VĂN HÓA LÀ NỀN TẢNG CỦA XÃ HỘI VÀ CON NGƯỜI

Tôi luôn tin rằng tư duy tạo hành động, hành động thành thói quen, thói quen trở nên định mệnh. Ảnh hưởng sâu đậm của văn hóa sẽ đúc kết nên tư duy ban đầu và sau cùng định mệnh lại kết nối vòng tròn để tạo hình cho văn hóa.

Do đó, nếu đoán bắt được trào lưu văn hóa của người tiêu dùng, các doanh nghiệp sẽ hiểu mình cần làm gì để đáp ứng được nhu cầu của họ. Trong nền kinh tế thị trường, người bỏ tiền ra mua sản phẩm của bạn là nhân vật có tiếng nói sau cùng. Chuẩn bị cho nền văn hóa toàn cầu là sẵn sàng để đưa sản phẩm của mình tiếp cận với cả thế giới, đang biến đổi nhanh chóng và lan phủ khắp nơi.

TÓM LẠI, LỰC CHUYỂN VĂN HÓA SẼ:

- **Đem lại một thị trường thật rộng lớn nhưng đồng bộ và tương quan.** Doanh nghiệp bắt buộc phải ra biển lớn để phát triển và tồn tại, ngay cả với những doanh nghiệp Mỹ hay Trung Quốc với thị trường nội địa khổng lồ. Yếu tố và bản sắc địa phương sẽ dần dần bị loại bỏ. Thay vào đó, sản phẩm phải có một góc cạnh gây ưa thích cho người tiêu dùng khắp thế giới.

Cơ hội sẽ mênh mông nhưng cạnh tranh cũng khắc nghiệt. Với thị trường và văn hóa toàn cầu, bất cứ sản phẩm nào vượt trội đối thủ cũng sẽ tạo cho doanh nghiệp "tiền tỷ đô la trong thời gian rất ngắn". Trò chơi Flappy Bird là một thí dụ quen thuộc của Việt Nam. Tiếc là người sáng lập Nguyễn Hà Đông tự rút lui, chứ nếu anh cứ tiếp tục cuộc chơi, anh sẽ là tỷ phú đô la chỉ trong vài ba tháng (so với thời gian các tỷ phú đô la khác của Việt Nam phải mất khi xây đế chế). Mặt trái của vấn đề là những cạnh tranh, rủi ro và thử thách cũng nhiều vô số kể.

- **Hệ thống chính trị và kinh tế sẽ phải thay đổi để sống còn trong một văn hóa toàn cầu.**

Sức ép từ phía người dân mong muốn những tiện nghi và lợi ích của các quốc gia giàu có khiến nhà cầm quyền phải thay đổi cơ chế hay là tự huỷ diệt. Ngay cả một quốc gia to lớn như Trung Quốc cũng đang nói đến những điều chỉnh quan trọng về kinh tế và chính trị, dù quyền lực và quyền lợi của chính phủ

và nhóm tư bản đỏ sẽ bị thiệt hại. Nếu không thay đổi, chúng ta sẽ chứng kiến những cuộc di dân âm thầm nhưng vĩ đại. Tinh hoa và thành phần tiến bộ của Trung Quốc sẽ tụ họp về những khu vực Âu Mỹ để thoả mãn nhu cầu sinh hoạt của họ; để lại một Trung Quốc càng ngày càng yếu kém và mất nhiều lợi thế cạnh tranh trong cuộc chạy đua cùng các cường quốc.

▸ **Chu kỳ hủy diệt để sáng tạo (creative destruction) sẽ rút ngắn khiến mọi doanh nghiệp phải luôn sáng tạo và hào hứng.**

Đây là một đặc tính của tuổi trẻ, chuyên tìm những mới lạ. Chóng mê nhưng cũng chóng chán. Trong những thập kỷ tới, doanh nghiệp (hay quốc gia) không biết "tái sinh" sẽ trở thành những con khủng long trong viện bảo tàng. Tất cả quan tâm của những nhà đầu tư, những doanh nhân (đã hay chưa thành công) đều hướng về các công nghệ, phát minh, mô hình kinh doanh… có tính chất "phản động học" (gọi là disruptors). Không ai để ý đến những gì đã thành chuẩn mực.

Dù không kinh doanh mà chỉ tìm một việc làm để sự nghiệp thăng hoa, các bạn trẻ cũng vẫn cần phải hiểu môi trường văn hóa mình đang đối diện. Các bạn phải biết đào tạo cho mình những kỹ năng thực dụng và hiểu rõ luật chơi. Nghiên cứu sâu rộng về đối thủ, về công nghệ, về mạng lưới phụ trợ (networking) cũng như biết rõ mục tiêu cùng nguyên tắc của dự án trước khi ra khơi. Không ai có thể đoan chắc về cơ hội thành công (thất bại sẽ chiếm một tỷ lệ rất cao); nhưng muốn trở thành một người có tự trọng, các bạn sẽ không có lựa chọn nào khác.

Leonard Da Vinci hiểu rõ tiến trình này, *"Những người thành công ít khi ngồi yên và để mọi việc xảy đến với mình. Họ bước ra và tạo nên những việc đó". (People of accomplishment rarely sat back and let things happen to them. They went out and happened to things).*

LỰC CHUYỂN 2: DÒNG TIỀN ĐẦU TƯ

Một nghiên cứu tôi đọc đã lâu nêu ra một điều trớ trêu về Liên Xô là trong thời gian từ 1946 (sau Thế chiến thứ 2) đến năm 1975 (14 năm trước khi sụp đổ), nếu chính phủ Liên Xô chỉ bán khoáng sản, tài nguyên... rồi cả nước ngồi không ăn chơi, thì thu nhập quốc gia và cá nhân cũng không thay đổi chút gì trong 30 năm đó.

Thay vì ngồi yên, họ lập ra kế hoạch 5 năm, 10 năm, 100 năm... với những bộ não thuộc loại đỉnh cao để vận hành kinh tế. Kết quả? Người dân Nga phải làm việc theo mệnh lệnh hành chính, phải đi làm kinh tế mới và làm chuyện linh tinh theo chính sách mù mờ, phải đến các vùng băng giá Siberia (gọi là gulag)... và phải xếp hàng vài tiếng mỗi ngày để mua một miếng thịt hay cái quần lót...

Các nước Cộng hòa như Liên Xô, bây giờ và quá khứ, là những minh chứng hùng hồn cho thấy sự phát triển kinh tế toàn cầu không chỉ tùy thuộc vào "labor", sức lao động của công nông dân như các triết gia biện luận. Liên Xô không thua Âu Mỹ về bất cứ thành tố gì từ tài nguyên thiên nhiên, trí tuệ khoa học, cho đến số lượng lao động, khả năng quản trị... Ngoại trừ một thứ: tư bản.

Một người dân bình thường cũng hiểu rõ quy luật này hơn cả những chuyên gia đại học hàng đầu: No money, no honey.

Trung Quốc thường được ca ngợi là hiện tượng thành công lịch sử trong việc điều hành kinh tế. Nhưng yếu tố quan trọng nhất mà các nhà phân tích hay bỏ qua là sự đóng góp của dòng tiền từ nước ngoài vào sự thịnh vượng này. Nếu không có những tư bản lúc đầu từ Hoa Kiều và sau đó, từ các quốc gia Âu, Mỹ, Nhật thì máy bay kinh tế tài chính Trung Quốc sẽ không có đủ nguyên liệu để cất cánh.

Dĩ nhiên, nền móng căn bản của lực chuyển kinh tế phải dựa trên quyền tư hữu cá nhân. Và thể hiện rõ nhất trong mọi tài sản là "tiền". Tôi không biết có bao nhiêu cuốn sách đã xuất bản về các triết thuyết kinh tế và bàn luận về những yếu tố chính trị, xã hội, văn hóa, lao động, trí thức, quản trị... để đem tới thành công sau cùng. Theo quan sát của riêng tôi, "tiền" vẫn là một thành tố quan trọng nhất.

Trong thời đại Internet, mọi người (kể cả tôi) đều vinh danh "trí tuệ", "sáng tạo" và "mô hình phản động lực" (disruptors) như những động

cơ khởi nghiệp sắc bén. Những ví dụ thành công thì đầy rẫy tại Silicon Valley, tại Wall Street, tại Hollywood... Tuy nhiên, nếu không có dòng tiền từ chứng khoán, từ IPO (Phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu), từ M&A, từ venture capitalist (nhà đầu tư mạo hiểm, từ đủ loại quỹ đóng mở, từ các nhà đầu tư nước ngoài, từ ngân sách các chính phủ... thì hiện tượng trăm hoa đua nở tại các điểm đến của tương lai này cũng chỉ èo uột như mùa gặt trong thời hạn hán.

Dĩ nhiên, có những thời kỳ dòng tiền chảy sai vào chỗ trũng tạo nên bong bóng mà mọi người liên quan phải trả giá đắt, như dotcom của 1997, như bất động sản Mỹ của 2006, như đại suy thoái của 1929... Tuy nhiên, chúng ta có thể chắc chắn một điều: dòng tiền chảy đến đâu thì tăng trưởng kinh tế và ngành nghề sẽ đơm hoa nở nhụy. Ít nhất trong một thời gian khá dài (5 đến 10 năm). Sau đó nếu có sai trật, thị trường sẽ điều chỉnh, nhanh hay chậm tùy môi trường và cơ chế.

Do đó, chúng ta có thể bắt đoán thời cơ và soạn ra chiến lược kinh doanh dựa trên dòng chảy của tư bản. Như các thám tử, muốn tìm thủ phạm của các vụ án, thì *cherchez la femme* ("hãy đi theo người phụ nữ của họ"). Trước khi tiếp tục, tôi xin tạm quay về những nguyên tắc và thành phần căn bản của dòng tiền thế giới để những bạn chưa nắm vững về vận hành tài chính hiểu thêm phần sau của bài viết.

Theo McKinsey, năm 2012, lưu lượng dòng tiền chảy quanh thế giới vào khoảng 26 ngàn tỷ đô la mỗi năm, hay khoảng 36% GDP của toàn thế giới. Tuy nhiên, đến năm 2025, lưu lượng sẽ tăng lên 85 ngàn tỷ đô la. Hiện nay, tổng số tài sản của thế giới tính theo giá trị tài chính (financial assets) lên đến 900 ngàn tỷ đô la. Tất cả những con số trên không bao gồm những phi vụ rửa tiền, trốn thuế hay qua chợ đen v.v... Có quá nhiều kênh cho dòng chảy và phần lớn không liên quan đến xu hướng đầu tư. Hai kênh lớn nhất là tiền thanh toán cho các dịch vụ và thương mại (xuất nhập khẩu, du lịch...) và tiền quay trục quanh các ngoại hối để kiếm lời bằng arbitrage (chênh lệch giá trên các thị trường).

Còn lại là tiền đổ vào chứng khoán (stock), trái phiếu (bond), giấy nợ (tiền tiết kiệm hay phí bảo hiểm là loại giấy nợ của ngân hàng hay công ty insurance), chứng chỉ phái sinh (derrivatives), v.v... Hai dòng tiền chúng ta phải lưu ý đến nhiều nhất là tiền mặt của các công ty hay của cá nhân

(để đầu tư trực tiếp hay gián tiếp) và tiền của các quỹ đầu tư, từ quỹ mutual có cả trăm tỷ đô la tài sản đến những quỹ *hedge fund* (phòng hộ) nhỏ, từ quỹ đóng đến quỹ mở, từ quỹ đã niêm yết đến quỹ tư nhân. Một số tiền khá lớn cũng đã được những doanh nhân thành đạt đổ vào các quỹ từ thiện, cũng như số tiền tài trợ từ các tổ chức chính phủ và phi chính phủ... nhưng chúng nằm ngoài tầm phân tích của bài viết này.

Mục tiêu lý tưởng của dòng tiền đầu tư là tìm lợi nhuận cao nhất với rủi ro ít nhất trong thời gian ngắn nhất. Tuy nhiên, khó ai có thể đạt tất cả ước muốn này trong một thị trường tài chính tự do. Do đó, các nhà quản lý quỹ thường hoạch định một chiến lược riêng của quỹ và bán dịch vụ của mình cho các nhà đầu tư thích hợp với chiến lược này.

Chẳng hạn có những nhà đầu tư giữ tiền lương hưu cho vài trăm ngàn thành viên. Họ rất bảo thủ và chấp nhận lời ít nhưng tỷ lệ an toàn phải tuyệt đối cao. Trong khi đó một tỷ phú trẻ vừa kiếm tiền khủng qua M&A của công ty khởi nghiệp sẽ sẵn sàng nhận rủi ro cao để roll the dices (đánh bạc) với các venture capitalists (nhà đầu tư mạo hiểm). Nhiều quỹ thích những thị trường mà họ thông hiểu (Âu, Mỹ, Nhật) cùng những công ty lớn, đa quốc... có tài chính vững vàng. Nhiều quỹ mạo hiểm vào các thị trường mới nổi (BRICS) hay cả thị trường ngoại biên (frontier market) như Việt Nam, Pakistan, Nigeria...

Trong bức tranh phức tạp đó, chúng ta vẫn có thể tìm ra một xu hướng chung của các dòng tiền đầu tư. Dòng tiền này lại phân ra thành hai loại: FDI (đầu tư trực tiếp như mở cơ xưởng, mua bất động sản hay M&A) và IDI hay portfolio investment (đầu tư gián tiếp vào chứng khoán, trái phiếu, giấy nợ...). Thời hạn đầu tư của FDI thường kéo dài từ vài năm đến vài chục năm, theo tầm nhìn chiến lược của nhà đầu tư; trong khi IDI thì muốn "mì ăn liền" đôi khi chỉ mất vài giờ (nhưng vẫn có nhiều ngoại lệ).

Hiện nay, trong khuynh hướng "chuyển trục" của toàn cầu, phần lớn các nhà phân tích đều cho rằng dòng tiền đầu tư dưới mọi dạng đang quay lại với những nền kinh tế phát triển, đặc biệt là Mỹ, vì các nguyên nhân sau đây:

- Thất vọng với sự suy giảm tăng trưởng của các nền kinh tế mới nổi trong khi những yếu tố rủi ro lại gia tăng.

Trong nhiều năm trở lại đây, các nhà đầu tư đã thất vọng nhiều với mức tăng trưởng của nhiều quốc gia mới nổi mà chỉ 10 năm trước, họ cho là

sẽ khống chế kinh tế toàn cầu vì sức năng động và nhu cầu lớn của giới trung lưu tại những xứ này. Thất vọng lớn nhất là Trung Quốc và Ấn Độ. Cả hai siêu cường kinh tế tiềm năng này đều có những dấu hiệu mệt mỏi, bất ổn và ẩn chứa nhiều scandal kinh tế đang chờ phát hiện. Chính các nhà đầu tư người Trung Quốc và Ấn khởi động một capital flight (tháo chạy vốn) khỏi quốc gia họ; và ảnh hưởng nhiều đến niềm tin của những nhà đầu tư ngoại khác. Ở một tỷ lệ nhỏ hơn, Brazil, Nga và Thái Lan, Indonesia, đang bị suy trầm về kinh tế vì nhiều yếu tố khác nhau, nhưng dòng tiền đầu tư bắt đầu chấp cánh bay về chân trời mới.

Những kỳ vọng lớn lao về sự đột phá của nhiều quốc gia mới nổi đã tan biến theo những bong bóng tài sản, tệ nạn tham nhũng và sự thiếu minh bạch của những công ty địa phương.

- Kinh tế Âu Mỹ đang hồi phục và căn bản pháp trị, dân chủ, tự do… bảo đảm một mức độ an toàn hơn cho dòng tiền đầu tư.

Trong khi đó, sau cuộc khủng hoảng kinh tế 2008 ở Mỹ và sau tình trạng bờ vực của đồng Euro vào 2009, nền kinh tế Âu Mỹ đã hồi phục. Năm nay, tăng trưởng GDP của Mỹ dự đoán ở mức 3,8%, tỷ lệ thất nghiệp xuống 6,1% (thấp nhất từ 2007), một kết quả khá tốt cho người khổng lồ.

Trên hết, không quốc gia nào trên thế giới có thể sánh với Âu, Mỹ, Nhật về hệ thống kinh tế tự do trên một căn bản pháp trị nghiêm khắc và minh bạch. Một thí dụ: bạn có thể tư hữu bất cứ bất động sản hay chứng khoán nào của Mỹ mà không cần phải minh chứng quốc tịch, màu da, hộ khẩu, lý lịch cách mạng v.v… Quyền tư hữu cá nhân được bảo vệ đến mức linh thiêng: ngay cả cảnh sát cũng không thể bước vào nhà bạn nếu không được phép của bạn hay của tòa án.

Đây là lợi thế cạnh tranh lớn nhất của những quốc gia Tây phương về sự thu hút dòng tiền đầu tư.

- Lợi nhuận của những công ty Âu Mỹ đang gặt hái những kết quả tốt nhất từ mấy thập kỷ qua.

Thị trường chứng khoán liên tiếp lập đỉnh mới cho chỉ số Dow Jones và Nasdaq trong suốt 5 năm vừa qua. Chỉ số Dow Jones từ 8.500 vào 2008 đã đạt 17.000 hiện nay. Nhiều người cho rằng đây là hiện tượng bong bóng đang hình thành. Tuy nhiên, phần lớn các nhà phân tích đều nghĩ rằng "lợi nhuận" của những công ty niêm yết càng tăng thì theo tỷ lệ P/E (Price per Earnings – Giá

trên thu nhập trên vốn cổ phần), giá chứng khoán phải tăng theo như quy luật vận hành.

Số lợi nhuận khủng của các công ty Âu Mỹ đang tăng trưởng cao nhờ cắt giảm chi phí tối đa khi họ đối diện với khủng hoảng kinh tế tài chính vĩ mô vài năm trước. Các lý do khác là nhờ sự thịnh vượng chung của người tiêu dùng và hiệu năng của công nghệ hiện đại (xem phần dưới).

- Hoạt động M&A đang gia tăng mạnh nhờ khối tiền mặt dự trữ lớn của các blue chips.(*)

(*) Là những cổ phiếu vốn hóa lớn niêm yết trên sàn chứng khoán, mỗi biến động về giá sẽ ảnh hưởng nhiều đến chỉ số Index của sàn chứng khoán đó.

Một phần của đáp số về bài toán tăng trưởng cho giá chứng khoán Âu Mỹ cũng nằm trong cơ hội M&A, nơi những con cá mập đa quốc với số tiền mặt (cash) dồi dào (nhờ lợi nhuận, lãi suất ngân hàng thấp và giá cổ phiếu tăng) đang cố gắng thu tóm các địch thủ nhỏ hơn để bành trướng. Những phi vụ M&A chục tỷ đô la của các công ty dược phẩm như Pfizer mua lại hãng dược Allergan đến 150 tỷ đô la trở thành thương vụ M&A "khủng" nhất thế giới năm 2015, viễn thông như Verizon... hay IT như Facebook mua lại WhatsApp với giá 19 tỷ đô la, Google mua YouTube với giá 1,65 tỷ đô la, Microsoft mua mảng kinh doanh di động của Nokia trị giá 9 tỷ đô la... đã tạo nên những cơ hội kiếm lời khủng cho số đông nhà đầu tư. Dòng tiền đang đổ mạnh vào lĩnh vực này để lướt sóng và đoán bắt cơ hội.

Một thí dụ của sức mạnh tiền mặt đem tới trong M&A là tiền mặt dự trữ của công ty Apple hiện nay lên đến 137 tỷ đô la - có những lúc cao hơn tổng tiền mặt chính phủ Mỹ cầm. Để so sánh, quỹ dự trữ ngoại hối của Việt Nam cuối 2013 là 33 tỷ đô la (theo thông tin từ chính phủ).

- Công nghệ mới đem một sinh khí sáng tạo và hào hứng cho môi trường kinh doanh.

Trong khi đó, môi trường kinh doanh tại Mỹ có thể được mô tả như là sống động với những thiên tài trẻ, sáng tạo, đam mê và mức độ chấp nhận rủi ro rất cao. Một cuộc viếng thăm Silicon Valley sẽ làm bạn kinh ngạc với thế giới mới của một thế hệ mới không bị ràng buộc bởi bất cứ quy luật nào. Chỉ cần một ý tưởng "phản động học" (disruptive) cộng với sự hợp tác của vài

bạn bè và một chuyên gia tài chính, bạn có thể kiếm cả tỷ đô la trong vài năm (trong khi ở "các nước khác" có thể đi tù vài năm).

Những thí dụ điển hình là sự thành công của Uber (hệ thống taxi dùng xe tư nhân), Dropbox (chứa dữ liệu trong đám mây), What's App (Facebook vừa mua lại với giá 19 tỷ đô la)... Ngoài IT, các lĩnh vực y tế, sinh hóa học (biotech), dịch vụ tài chính ngay cả công nghệ cũ... cũng đã đem nhiều tỷ đô la cho những doanh nhân của thế hệ U-40 như Kickstarter (crowdfunding - hình thức gây quỹ cộng đồng), Tesla (xe hơi chạy bằng điện)....

15 năm trước, khi một công ty niêm yết đạt thị giá 1 tỷ đô la, các mạng truyền thông ào ạt ra tin tức và xin phỏng vấn. Ngày nay, nếu công ty bạn được "cá mập" chào mua với giá 1 tỷ đô la, có lẽ phi vụ chỉ được ghi vào một tin nhỏ ở trang phụ không quá 10 dòng.

Tiền sinh ra tiền. Khi những dòng tiền tụ về một nơi, chúng sinh con đẻ cái không biết cơ man nào mà kể.

- Với hiệu năng đột phá nhờ công nghệ IT cùng robot, chi phí cao cho nhân viên không còn là một rào cản lớn trong toàn bộ phí sản xuất.

Sự sáng tạo của Silicon Valley đã đóng góp rất nhiều vào mọi hoạt động kinh tế khác trên toàn cầu, ngay cả trong những lĩnh vực không liên quan, như nông nghiệp và sản xuất. Các trang trại nông thôn của Mỹ hiện nay không thiếu những công cụ như máy bay không người lái (drones) để rải giống, bón phân, sát trùng..., hệ thống tưới và thải nước do robot điều khiển, hạt giống được biến chất DNA để có năng suất cao nhất, các phần mềm phân tích thị trường và khí hậu để "lên lịch" về thời điểm trồng và gặt, máy đo lường khí hậu, độ ẩm, báo nguy... tân tiến hơn các máy tại những phòng lab của viện đại học cách đây vài chục năm.

Các nhà sản xuất công nghiệp đã bắt đầu quay lại mẫu quốc để đầu tư, nhất là khi chi phí sản xuất tại Trung Quốc sẽ ngang hàng với Mỹ kể từ 2016 (theo McKinsey report). Dù phí nhân công Mỹ vẫn cao hơn gấp mấy lần Trung Quốc nhưng thế cân bằng đã tạo được nhờ sự sử dụng robot (40% nhân công Mỹ sẽ bị robot thay thế trong 20 năm tới), hiệu năng của công nhân Mỹ, giá năng lượng rẻ, phí vận chuyển ít và sản xuất tại Mỹ sẽ tránh được nạn ăn cắp "tài sản trí tuệ".

- Người tiêu thụ giàu hơn nên sẵn sàng trả một giá cao hơn để có hàng hóa chất lượng, thương hiệu và phục vụ (customer service).

Gần đây, Walmart, hệ thống bán lẻ cho thành phần thu nhập thấp tại Mỹ, bắt đầu quảng bá khẩu hiệu "người Mỹ dùng hàng Mỹ". Hiện nay, hàng sản xuất tại Mỹ đắt hơn hàng Trung Quốc từ 10% đến 25% theo giá bán lẻ, tùy mặt hàng. Tuy vậy, với đa số người dân Mỹ, trả thêm ít tiền trong ngắn hạn để hưởng thú tư hữu dài hạn vẫn là một giải pháp tốt. Họ được bảo đảm về chất lượng, về thương hiệu đứng sau sự bảo đảm, về dịch vụ hậu mãi (nếu cần đổi hay sửa chữa...).

Ngay cả tại thị trường các nước mới nổi, người tiêu dùng có khả năng tài chính cũng ưa chuộng hàng Âu Mỹ hơn. Một lý do nữa là những chất độc hại quá nhiều trong các sản phẩm từ Trung Quốc bao gồm thực phẩm, đồ chơi trẻ con, ngay cả quần áo, vật dụng tiêu dùng... Hiện trạng đang lan phủ và có thể ảnh hưởng đến danh tiếng (xấu) của các quốc gia mới nổi khác sao chép mô hình kinh doanh của Trung Quốc.

Như đã trình bày, mỗi nhà đầu tư, mỗi quản lý quỹ... đều có những tầm nhìn chiến lược khác nhau. Cho nên, dòng chảy của mọi nguồn tiền rất đa dạng và khó đoán. Ông Warren Buffett gần như không đầu tư chút nào vào các công ty IT, ngay cả trong thời điểm bong bóng dotcom vào 1997 và hiện nay. Tuy nhiên, nếu doanh nhân muốn tạo một tài sản khổng lồ như Steve Jobs (Apple) vào 1975 hay Jeff Bezos (Amazon) vào 1994, họ phải biết xu hướng của dòng tiền và những cơ hội, lực chuyển ngắn cũng như dài hạn. Đi ngược với trào lưu cũng có thể mang đến những thành công bất ngờ, nhưng tỷ lệ xác suất sẽ rất thấp.

Các doanh nhân ở các nước mới nổi thường coi tài sản lớn nhất của công ty là mối quan hệ hay thế chống lưng từ vài quan chức quyền lực. Mô hình kinh doanh này bắt đầu rã đám dần dần từ Trung Quốc và khó thể xuất khẩu đến các thị trường lớn mạnh của Âu, Mỹ, Nhật. Dòng tiền đầu tư đã chuyển hướng và chỉ trong 2 thập kỷ tới, nếu Trung Quốc không thay đổi, nền kinh tế mà mọi người ca tụng hôm nay sẽ chỉ là một chú thích trong lịch sử.

Hai câu nói rất nhàm tai của Tôn Tử nhưng cho đến giờ này tôi vẫn thuộc nằm lòng, "biết người biết ta" và "kết quả của trận đấu đã được định đoạt trước giờ khai hỏa".

LỰC CHUYỂN 3: CÔNG NGHỆ "PHẢN ĐỘNG HỌC"

Hiện nay một khái niệm được hâm mộ khắp vũ trụ kinh tế tài chính toàn cầu là "phản động học", dịch thoáng từ Anh ngữ: disrupt (verb), disruptor (noun) hay disruptive (adjective). Disruptor thực ra là kẻ "thọc gậy bánh xe", người phản nghịch... gây ra tình huống mới rất disruptive... cho sự ổn định của hệ thống, của cơ chế, của tổ chức, của lối kinh doanh bình thường, cổ truyền... Tóm lại, một thế lực có hành vi phản động (học) muốn phá hoại trật tự hiện có.

Trong những road shows (biểu diễn lưu động) gây quỹ, trên thị trường chứng khoán, tại các mạng truyền thông... chữ "phản động (học)" được đề cao như là một thành tích và tài sản quý giá nhất của bất cứ doanh nghiệp nào. Hai mươi năm trước, mọi công ty đều cố gắn nhãn dotcom sau tên gọi, rồi sau đó là e- hay i-, rồi là social network, là mobile platform, là IT cloud ... Bây giờ, một doanh nghiệp "phản động (học)" (a disruptive company) là lời khen tốt nhất mà một doanh nhân mong muốn được nghe.

NGUYÊN LÝ CỦA "PHẢN ĐỘNG HỌC"

Thực ra, lịch sử thế giới luôn tạo tiến bộ bằng những hành vi có tính chất "phản động học". Những cuộc cách mạng bắt đầu bằng triết thuyết phản động, tiến hành bởi những tổ chức phản động... cho đến khi nắm được chính quyền.

Lịch sử kinh tế cũng diễn biến tương tự. Một hay nhiều công ty sẽ đề xướng một mô hình kinh doanh mới lạ, khác hẳn với cách kinh doanh truyền thống. Sau khi họ thuyết phục được người tiêu dùng, chiếm lĩnh thị trường, thì họ lại phải đối phó với những disruptors mới, tìm cách thay đổi cuộc chơi (game changers). Họ phải biết điều chỉnh... nhưng thường là bị tiêu diệt bởi các đối thủ nhỏ hơn, trẻ hơn, nhanh lẹ hơn, sáng tạo hơn... (*)

(*) Trong một bài viết trào phúng, tác giả giả dụ Bill Gates xác định đối thủ vào thập niên 1995 theo công thức NOISE (tiếng ồn): Netscape, Oracle, IBM, Sun, Everybody elsea
Xem thêm bài viết: http://happy.live/nhung-ten-cuop-vung-silicon-suy-nghi-cua-bill-gate/

Vài thí dụ. Vào thập kỷ 70, IBM thống lĩnh thị trường máy tính điện tử. Hãng DEC (Digital Equipment) nghĩ là chỉ nên nhắm vào thị trường ngách là máy tính cỡ trung cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Mặc dù thành công tuyệt đỉnh trong thập kỷ 80, song DEC đã bị Apple và các nhà sản xuất PC xóa tên trên địa bàn máy tính cá nhân.

IBM và Apple đã nhanh chân đổi mới khi mô hình phản động chuyển qua tablet, smart phone và điện toán đám mây... nhưng các disruptor lớn nhỏ vẫn đang tìm cách hạ bệ những ông khủng long này. Bọn phản động còn đặt trong tầm nhắm các đại gia như Google, Facebook, Amazon, Boeing, GM, Toyota, Samsung... Định luật này được hiểu như là hủy diệt để sáng tạo (creative destruction).

Ngay chính Microsoft đã đẩy IBM qua một bên với lối tiếp thị phần mềm trực tiếp cho các nhà sản xuất PC; Amazon đã chôn vùi những hệ thống bán sách lớn nhất thế giới như Border, Dalton, Barnes & Nobles; Tesla đang thử thách sự thống trị thế giới ôtô của Toyota, GM, Ford; hay Skype đã đảo lộn trật tự viễn thông của AT&T và những đại công ty thế giới; và cả ngàn disruptors khác đang tranh nhau để trở thành "the next best thing".

CÁC CÔNG TY "PHẢN ĐỘNG (HỌC)"

47% trong số những doanh nghiệp trị giá tỷ đô trong giai đoạn 30 năm gần nhất chỉ mất 15 năm để đạt cột mốc này. Chưa bao giờ lịch sử kinh tế toàn cầu lại có sự thay đổi ngôi vị, thứ hạng, tài sản... nhanh như vậy. Công nghệ phản động đã là động cơ chính turbocharged (kích thích) những cuộc cách mạng mới này.

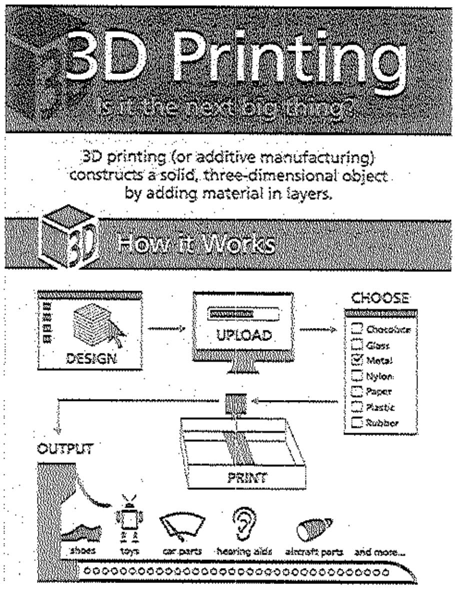
Mạng truyền thông CNBC bắt đầu lên danh sách Top 50 Disruptors hàng năm, được chia sẻ bởi các nhà đầu tư nhiều hơn Top 500 người giàu nhất của Forbes hay Fortune. Các nhà bình luận, phân tích gia... theo dõi và đánh giá những hoạt động của các disruptors hàng ngày. Và quan trọng hơn hết, dòng tiền đầu tư cũng như quỹ đầu tư mạo hiểm (venture capital) đang ào ạt đổ vào kênh này, hy vọng sẽ bắt đúng một siêu sao như Facebook, Alibaba, Google...

Top 50 Disruptors 2015
Nguồn: http://www.cnbc.com/2015/05/12/cnbc-disruptor-50.html

Các disruptor đang thay đổi cuộc chơi đã đạt thị giá hơn tỷ đô la gồm có những tên tuổi quen thuộc như Twitter, DropBox, Pinterest, AirBnb, Uber, Square... Tuy nhiên, các nhà đầu tư đang sục sạo đi tìm những viên kim cương lẫn trong đá sỏi. Những disruptors có tiềm năng trên nhiều danh sách là DocuSign, Genband, GiamMedia, Xirrus, Dataminr, TransferWise, RedFin, Kickstarter... Bạn chỉ cần tìm ra một "siêu sao" trong đám đông này là bảo đảm sự an toàn tài chính của cá nhân và gia đình bạn trong nhiều thập kỷ.

Dù nằm trong bất cứ lĩnh vực nào, các disruptors đều có thể thành công vĩ đại hay thất bại thảm thương. Ngoài từng cá nhân mỗi công ty, bạn có thể đầu tư thì giờ và tiền bạc vào ba công nghệ mà mọi người tin sẽ là nền tảng cho tương lai kinh tế trong vài thập kỷ tới. Đó là "3D Printing", "Robotic Command System" và "Internet of Things". Mỗi công nghệ đều được ước tính là sẽ mang lại khoảng 1 ngàn tỷ đô la trong 10 năm tới và có thể nhiều hơn.

3D PRINTING



Nguồn: Internet

Sau Internet, có lẽ đây là công nghệ có khả năng thay đổi hiện trạng kinh tế toàn cầu. Nó được so sánh với sự phát minh của máy in Guttenberg, của động cơ xe hơi, và ngay cả của lửa. Mọi cách thức vận hành một nhà máy sản xuất sẽ biến dạng sâu rộng.

Lấy ví dụ chúng ta muốn sản xuất đinh vít. Theo mô hình hiện tại, mỗi cỡ đinh phải được làm khuôn, rồi sản xuất ra cả trăm ngàn đơn vị và phải tồn kho, vận chuyển, kiểm soát thật tốn kém cho từng chặng sản xuất. Một nhà máy làm động cơ phản lực bên Mỹ chỉ cần khoảng 1 ngàn đơn vị cho 3 cỡ đinh và phải mua qua các nhà nhập khẩu phân phối từ Trung Quốc. Với máy 3D printer, nhà máy bên Mỹ chỉ cần viết hay mua lại phần mềm và tự sản xuất 3 cỡ đinh này trong 20 phút. Không những chỉ đinh vít mà tất cả cơ phận của động cơ đều có thể tự in ra và ráp nối.

Vì 3D printer có thể dùng bất cứ nguyên liệu gì, nên nhiều phòng thí nghiệm đã bắt đầu thử làm những bộ phận của thân thể, đơn giản như cơ bắp, xương, răng, mạch máu... và chỉ trong vài năm nữa, một quả thận, một lá gan, ngay cả trái tim nhân tạo... cũng có thể được sản xuất ngay trong bệnh viện theo đúng kích thước, nhu cầu cá nhân. 3D printing sẽ hiện thực bất cứ điều gì bạn nghĩ trong đầu khi coi các phim khoa học giả tưởng.

Dĩ nhiên, mặt trái của 3D printing là sự dễ dàng sản xuất những vũ khí khủng bố, khó kiểm soát được thuế và tài chính (khi cơ xưởng của bạn nằm trong garage), nạn thất nghiệp của người lao động không có kỹ năng, và vấn để ăn cắp bản quyền trí tuệ.

Hiện nay, một máy 3D printer đơn giản cho người tiêu dùng chỉ tốn có 2 ngàn đô la và giá này trong tương lai còn xuống thấp hơn một chiếc Iphone nhờ số lượng sản xuất.

Xem thêm Video về công nghệ 3D Printing
http://happy.live/cong-nghe-3d-printing/

ROBOTIC COMMAND SYSTEM (RCS)

Khi nói đến robot, mọi người hình dung đến những người máy với chân tay cứng ngắc, và những tác động giống như con người. Thực tình, robot trong tương lai chỉ là những máy tính lớn nhỏ với các phần mềm điều khiển ngay tại chỗ hay từ xa. Robot dùng trong dây chuyền của cơ xưởng lắp ráp ôtô chỉ là những "cánh tay" liên tục di chuyển vật liệu rồi hàn hay vặn vít. Tuy nhiên, trong tương lai gần, robot sẽ được trang bị nhiều chức năng hơn và theo ước tính của McKinsey, 40% nhân công trong các nhà máy sản xuất công nghiệp sẽ bị robot thay thế trong 20 năm tới.

Ứng dụng phổ thông nhất hiện nay của RCS là máy bay không người lái (drones), đang được quân đội Mỹ điều động khắp các mặt trận. Giá bán của drone đã xuống khá thấp để những công ty thương mại hay cá nhân có thể sở hữu; nhưng chính phủ Mỹ vẫn chưa soạn thảo xong luật kiểm soát về sự an toàn hay việc lợi dụng drones trong các dịch vụ phi pháp (do thám của tư nhân hay vận chuyển ma túy).

Google cho biết sẽ bán ra thị trường xe hơi không người lái vào khoảng 2017. Sony cho ra đời cách đây vài năm một robot tên Asimo biết làm

các công việc vặt trong nhà như tưới cây, bưng nước, ca hát nhảy múa... còn hãng Tosy của Việt Nam thì cho ra đời một robot biết đánh ping pong. Người tiêu dùng Mỹ hiện đang chuộng loại máy tự động chùi dọn nhà cửa bằng cách hút bụi thảm hay chùi sàn.

Quan trọng hơn, robot có thể thay người trong những việc nguy hiểm như gỡ bom mìn, hay độc hại như xử lý phóng xạ hay môi trường khắc nghiệt của nóng và lạnh (dương hay âm ngàn độ C)... Trong ngành y khoa, những robot siêu vi được tiêm vào bệnh nhân để dò tìm hay chữa trị những bất thường trong mạch máu và các bộ phận khác.

Trong tương lai, khi artificial intelligence (trí thông minh nhân tạo) hoàn thiện hơn nữa thì robot sẽ hiện diện cùng khắp xã hội và chung sống hoà bình cùng nhân loại. Nhưng chỉ trong vòng 20 năm tới, chúng ta sẽ chứng kiến một cuộc cách mạng về cách vận hành sản xuất, cung cấp dịch vụ và nhiều ứng dụng do robotic đem lại.

Xem thêm video về Robotic Command System
http://happy.live/robot-asimo-cua-hondas-nhanh-va-thong-minh-hon/http://happy.live/may-bay-khong-nguoi-lai-cua-quan-doi-my/

INTERNET OF THINGS (IOT)

Nói nôm na, IOT là việc sử dụng Internet và phần mềm để các máy trao đổi thông tin rồi quyết định vận hành mà không cần tương tác với con người.

Ví dụ một ngôi nhà thông minh sẽ biết là bạn cần máy sưởi hay máy lạnh vào những giờ giấc nào trong ngày và tự động xử lý. Tủ lạnh thông minh sẽ biết là bạn cần sữa hay bánh mì hay trái cây gì... và tự liên hệ với máy tính của siêu thị để đặt hàng. Chiếc xe thông minh sẽ thông báo là chỗ đậu xe nào trong thành phố còn trống; do đó bạn không phải chạy xe lòng vòng tìm chỗ đậu. Một phòng mạch thông minh sẽ khám bệnh qua các sensor cài sẵn trên điện thoại của bệnh nhân, ngay cả khi nạn nhân chưa cảm thấy bệnh chứng.

Ở bình diện rộng hơn, một thành phố thông minh sẽ tự tưới cây, lên đèn ban đêm, điều phối giao thông, báo động về động đất hay lửa hay lụt, cũng như điều hành xe rác, xe quét đường... đo lượng ô nhiễm, lượng chất thải ra sông biển... để cùng xử lý với các hệ thống máy tính khác.

Trong kinh doanh, một công ty thông minh sẽ tự xuất hóa đơn, thu và trả tiền, lập chương trình giao hàng, kiểm soát toàn bộ dây chuyền cung ứng,

lập kế hoạch bảo trì máy móc và xe cộ, ngay cả quản trị hồ sơ nhân viên và các chương trình phúc lợi. Trong nông nghiệp, hệ thống máy tưới cây tự động, gieo giống hay bón phân, trồng và gặt theo thời điểm của khí hậu và thị trường, chương trình chăm nuôi và cho gia súc ăn... là những thay đổi đang diễn ra sâu rộng tại Mỹ.

Libelium, một công ty tiên phong trong IOT, ước tính là đến 2020 sẽ có 50 tỷ máy móc kết nối trực tiếp với nhau để điều hành sinh hoạt hàng ngày của nhân loại.

Xem thêm về Video về Internet of Thing
http://happy.live/how-it-works-internet-of-things/

Nếu các bạn bắt đầu vào ngày hôm nay, tạo cho mình kỹ năng chuyên sâu và kiến thức cập nhật về một trong ba công nghệ này; rồi tìm cách làm việc hay kinh doanh vào các hoạt động liên quan; tôi tin chắc là tối thiểu các bạn sẽ trở thành triệu phú đô la, sớm hay chậm tùy kỹ năng, lòng kiên nhẫn và ý chí theo đuổi đến cùng. Bạn có thể là một nghiên cứu sinh, một chuyên viên, một nhà đầu tư hay chỉ một nhà bán lẻ phân phối hàng hóa và dịch vụ. Hãy bắt đầu bằng cách lên các công cụ tìm kiếm để tìm biết tất cả kiến thức "miễn phí" trên mạng trước đã.

Công nghệ phản động mới sẽ tạo một cuộc cách mạng tận cùng gốc rễ của truyền thống. Tham gia cuộc cách mạng này là bảo đảm cho chính bạn và gia đình một vị trí vững chắc trong xã hội. Cứ hỏi các thế lực phản động 70 năm về trước khi họ vào rừng để bắt đầu sự nghiệp. Một khác biệt: cuộc cách mạng này sẽ diễn ra nhanh chóng hơn, tại những thành thị đã phát triển... và sẽ không đổ máu.

Và luôn nhớ rằng, **"những cuộc cách mạng lớn mạnh nhất bắt đầu rất nhẹ nhàng, ẩn che trong bóng tối"** *(The greatest and most powerful revolutions often start very quietly, hidden in the shadows – Richelle Mead)*

Alan Phan

PS: Các bạn vào link này để thấy công nghệ robotics đã đi xa đến đâu?

Jibo hiện được trình bán tại Mỹ chỉ với giá $499 (tương đương 10 triệu VNĐ).
http://happy.live/jibo-robot-gia-dinh-dau-tien-tren-the-gioi/

LỰC CHUYỂN 4: GIA CÔNG TRONG SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP

(Lợi thế cạnh tranh về nhân công rẻ của các quốc gia mới nổi sẽ biến dạng)

Bắt đầu vào giữa thập niên 1880, dòng tiền FDI bắt đầu dồn dập đổ vào Trung Quốc với 2 mục tiêu chính: lợi dụng phí sản xuất thấp của Trung Quốc để tạo lợi thế giá rẻ cho sản phẩm (outsourcing) và chiếm giữ vị thế khởi đầu cho một thị trường lớn với 1,3 tỷ dân số (market position). Kết hợp với bản chất doanh thương truyền thống của người dân Trung Quốc, dòng tiền FDI này là hai lý do chính đã tạo một sóng thần kỳ diệu và chỉ 25 năm sau, thế giới bắt đầu nói về một siêu cường kinh tế có thể đuổi kịp Âu Mỹ trong vòng hai thập kỷ tới.

Công thức chiến lược của Trung Quốc cũng không mới mẻ gì. Bắt đầu là Nhật rồi Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore... các nền kinh tế này đã hóa rồng một cách khá đơn giản: lợi dụng đầu tư, công nghệ và thị trường xuất khẩu từ Âu Mỹ, cộng hưởng với nhân công rẻ, đất đai, thuế vụ... khuyến mãi từ các chính phủ địa phương; sản xuất hàng loạt theo gia công, hàng chất lượng rẻ như quần áo, đồ gia dụng..., để tạo thị phần rồi gia tăng hiệu năng để tiến lên những sản phẩm giá trị cao hơn. Với bản tính cần cù và văn hóa chắt chiu, Nhật, Hàn, Đài Loan... bắt đầu cạnh tranh trực tiếp với những đại gia Âu Mỹ trên sân quốc tế trong những công nghiệp vốn là đặc quyền của Âu Mỹ như ôtô, điện tử, thiết bị công nghệ...

Sự thành công của Trung Quốc trong giai đoạn đầu ấn tượng hơn nhờ số lượng nhân công và tiến trình toàn cầu hóa của nền kinh tế tài chính. Một ngôn từ bắt đầu thông dụng khi mô tả Trung Quốc như là "cơ xưởng của thế giới". Nhiều quốc gia mới nổi khác cũng bắt chước và sao y chiến lược gia công.

VẤN NẠN CỦA CHIẾN LƯỢC GIA CÔNG

Tuy nhiên, công thức phát triển này đang gặp 2 vấn nạn quan trọng:

1. Sự yếu kém về sáng tạo và kiến thức trong những chế độ còn bị gọng kìm độc tài và tư bản hoang dã kiềm chế

2. Một lực chuyển đang thay đổi ngành sản xuất công nghiệp vì "nhân công rẻ" không còn là một lợi thế cạnh tranh hữu hiệu nữa.

Một tín hiệu khá rõ ràng trên thị trường là khi Walmart, chuỗi bán lẻ chuyên vào người thu nhập thấp tại Mỹ, bắt đầu ào ạt quảng bá khẩu hiệu "Buy American" (người Mỹ mua hàng Mỹ). Nhưng phải đợi đến khi Boston Consulting Group (BSG) làm một khảo sát với đầy đủ số liệu thống kê vào 2013, các chuyên gia mới được thuyết phục hoàn toàn. Trong cuộc khảo sát này, Mexico có chi phí sản xuất công nghiệp rẻ nhất và Mỹ đứng hàng thứ 7 sau Trung Quốc. Một báo cáo của Ngân hàng Standard Chartered (China) xác nhận thực tại này và cho biết hiện nay, chi phí sản xuất của Trung Quốc chỉ rẻ hơn Mỹ có 5%. Theo đà tiến của hiện trạng, giá sản xuất của hai nước vào cuối 2016 sẽ coi như bằng nhau.

Ngoài chi phí sản xuất, những khoản tốn kém "mềm" khác làm chi phí thực sự tại Trung Quốc có thể cao hơn nhiều. Đó là nạn ăn cắp bản quyền trí tuệ, cỗ máy hành chánh nặng nề, pháp luật rừng rú, những bất ngờ về "phí bôi trơn". Nhìn thấy vấn đề cả 5, 7 năm về trước, các nhà đầu tư FDI lớn từ Mỹ, Nhật, Hàn... bắt đầu ngưng những dự án *outsourcing* mới ở Trung Quốc và quay đầu về quê hương hay tìm những điểm đến thuận lợi hơn.

Dĩ nhiên, những nhà máy chuyên sản xuất cho thị trường nội địa hay các hàng hóa rẻ tiền không xứng đáng với những đầu tư lớn sẽ vẫn được duy trì và phát triển. Các loại xưởng mà nhân công rẻ vẫn là yếu tố quan trọng như áo quần, giầy dép, đồ tiêu dùng, gia công điện tử dây chuyền, hay gây ô nhiễm nặng, hay dùng công nghệ xưa cũ... dời đến Việt Nam, Bangladesh, Campuchia... Những sản phẩm trí tuệ có một mức lợi nhuận cao và đòi hỏi một chất lượng tối ưu thì không còn nhu cầu về "nhân công rẻ".

NHỮNG THAY ĐỔI KHIẾN GIÁ NHÂN CÔNG RẺ KHÔNG CÒN QUAN TRỌNG

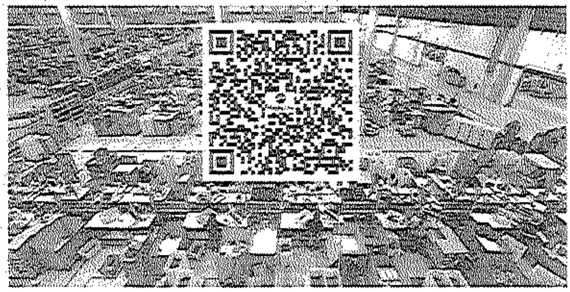
Có nhiều lý do khiến chi phí sản xuất tại Mỹ bắt đầu rẻ như Trung Quốc; mặc dù chi phí nhân viên của Mỹ vẫn tiếp tục leo thang trong thập kỷ vừa qua.

Trước hết phải nói đến sự tiến bộ gia tốc của công nghệ cao. Ngành IT và sinh học mới bắt đầu khai triển sâu rộng *artificial intelligence* (AI - trí thông minh nhân tạo) làm nên những thế hệ mới về robot rất đa năng. Ngày xưa, các robot tại xưởng máy thường chỉ biết hàn hay vận chuyển vật liệu lắp ráp. Ngày nay, robot đã điều khiển được cả một dây chuyền sản xuất và biết *start* hay *stop* khi có sự cố hay cần thay đổi quy trình.

Tôi đã sửng sốt khi xem một video về một kho hàng lý tưởng đang thử nghiệm và lên kế hoạch của Amazon rộng gấp 3 lần một sân vận động, chứa đến gần

1 triệu mặt hàng (SKU). Nơi đây, một đội ngũ khoảng 5 ngàn robot không người lái, tự động chạy đi lấy từng món hàng theo đơn đặt hàng gởi đến từ máy kiểm soát trung ương. Mỗi ngày (24/7) 5 ngàn cỗ robot này hoàn tất khoảng 600 ngàn đơn hàng. Toàn kho, chỉ có 12 nhân viên IT lo việc điều hành và bảo trì.

Xem video về kho hàng của Amazon http://happy.live/kho-hang-khong-lo-cua-amazon/



Nguồn: Internet

Khi đối diện với thử thách về lương nhân viên cùng với các yếu tố lao động chính trị tại Thẩm Quyến (Trung Quốc), hãng Foxconn chuyên ráp IPhone cho Apple dọa sẽ đầu tư mua 1 triệu robot trong 5 năm tới. Không chỉ dọa suông, Foxconn đã vận hành 50.000 robot mới trong năm 2013 và 30.000 nhân viên của xưởng bắt đầu cắt giảm nhiều yêu sách.

Thêm vào việc sử dụng đại trà robot trong cơ xưởng, vận hành của công nghiệp sản xuất sẽ phải thay đổi theo thị hiếu người tiêu dùng. Trước đây, những hàng giá rẻ sản xuất hàng loạt với số lượng khủng để giảm giá bán không còn hấp dẫn với tầng lớp có tiền khắp thế giới, muốn mua hàng thật đặc thù để tạo phong cách. Sự phát sinh những thị trường ngách với những sản phẩm đắt tiền, thiết kế tân tiến, thay đổi thường xuyên... (như hàng hiệu) được ưa chuộng hơn.

Thay vì những dây chuyền quy mô, cơ xưởng trong tương lai sẽ nhỏ hơn, điều khiển bằng hệ thống AI tạo ra nhiều mẫu mã với số lượng nhỏ hơn. Đây là một quy trình mà việc đầu tư lớn vào công nghệ 3D printing hay Internet of things quan trọng hơn là diện tích đất đai hay số nhân công cho cơ xưởng.

Sau chi phí lương nhân viên mà công nghệ robotic đang hóa giải, giá năng lượng là một thành tố quan yếu trong chi phí sản xuất. Với những tiến bộ bất ngờ trong việc tìm kiếm dầu hỏa và khí đốt qua địa phiến *shale*, Cơ quan Năng lượng Quốc tế (IEA) tiên đoán là Mỹ sẽ thành một quốc gia sản xuất năng lượng lớn nhất thế giới vào năm 2020. Cộng thêm lợi thế vận chuyển trong nội địa, hiện nay giá năng lượng tại Mỹ rẻ hơn Trung Quốc trung bình khoảng 12%.

Ngoài dầu khí, Mỹ còn giữ lợi thế lớn về thuỷ lợi. Mỹ có trữ lượng nước cao

hơn Trung Quốc gấp 4,6 lần với giá cho công nghiệp rẻ hơn 8%. Trước đây, các nhà đầu tư FDI tại Trung Quốc thường được khuyến mãi đất bãi cho cơ xưởng với giá gần như cho không trong vài chục năm. Vì sự khiếu kiện của quá nhiều nông dân bị cướp đất, các nhà đầu tư FDI bây giờ phải mua đất gần bằng giá thị trường. Mỹ giữ lợi thế rất lớn trong lĩnh vực này vì đất sử dụng được của Mỹ lớn gấp 5,3 lần Trung Quốc.

Vào thập niên 70, Mỹ bị cú "shock" lớn từ Nhật khi giá và chất lượng sản xuất ôtô cùng điện tử bị Nhật qua mặt. Các con khủng long Mỹ tỉnh thức và GM, Ford, GE, Dow, IBM... khởi động một chương trình tái cấu trúc để gia tăng hiệu năng cho nhân viên không ngừng nghỉ. Sau 30 năm, họ đã thành công ấn tượng. Ngày nay, hiệu năng nhân công Mỹ được xếp vào hàng thứ 3 trên thế giới, trong khi Trung Quốc đứng hạng 28. (Cho những ai tò mò, Việt Nam đang nằm ở hạng 68)

Xem: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015

Nhờ hiệu năng nhân viên và công nghệ kết nối các mạng lưới phân phối, chi phí để điều hành hệ thống logistics của Mỹ cũng rẻ hơn Trung Quốc khoảng 6% và chí phí vận chuyển rẻ hơn 4%.

Sau cùng, nhờ dòng tiền đầu tư quay đầu về Âu Mỹ tìm chỗ an toàn (kể cả capital flight từ Trung Quốc), và chính sách giữ lãi suất thấp của cơ quan FED (Cục Dự trữ Liên bang Mỹ), các doanh nghiệp Mỹ đang hưởng những khoản vay dài và ngắn hạn vô cùng thuận lợi. Nhìn vào thị trường tài chính của Mỹ, công cụ mà những CFO nắm trong tay nhiều vô số kể, do đó, đòn bẩy tài chính của các doanh nghiệp Mỹ đã được vận hành tối đa, tạo nên một lợi thế cạnh tranh lớn với các thị trường mới nổi, kể cả Trung Quốc. Ngoài sự thông dụng của cổ phiếu và trái phiếu, công ty Mỹ dễ dàng tiếp cận ngân hàng về tín dụng cho dòng tiền lưu chuyển hay quỹ công và tư cho những dự án đầu tư mới. IPO và M&A là 2 lĩnh vực khá "hot" hiện nay.

THỬ THÁCH CỦA LỰC CHUYỂN NÀY

Tóm lại, theo đà chuyển hiện nay thì những lợi thế về giá cả trong công nghiệp sản xuất của các quốc gia mới nổi sẽ biến mất.

Tuy vậy, không có nghĩa là những nhà máy gia công cũ kỹ hiện tại sẽ phải dẹp tiệm. Những đầu tư cho nhà máy hiện đại với công nghệ cao rất tốn kém

và tại các quốc gia nghèo, mới nổi; dòng tư bản nội địa không đủ sức để vượt qua rào cản này. Vả lại, nhu cầu của đa số người tiêu dùng tại đây vẫn còn yếu kém và đơn giản, cần giá rẻ hơn là phong cách. Một yếu tố khác là càng ngày chi phí bảo vệ môi trường tại các quốc gia phát triển càng lên cao. Cho nên, những dự án gây nhiều ô nhiễm vẫn được các nhà tư bản đẩy đến những quốc gia sẵn sàng mở cửa (hay mở phong bì) để đón chào các loại đầu tư này.

Tất cả những phân tích về trào lưu trên dẫn đến một kết luận: **nếu bạn đang kinh doanh trong công nghiệp sản xuất mà chính yếu là gia công tại các quốc gia mới nổi; bạn sẽ thấy những cuộc cạnh tranh khốc liệt trong thập kỷ tới vì hiện nay nguồn cung đang vượt khá xa nguồn cầu.** Muốn cạnh tranh hữu hiệu trên biển lớn, bạn phải đầu tư vào công nghệ cao hiện đại. Hai yếu tố cốt lõi: sự sáng tạo và tiền vốn ban đầu. Nếu không đủ năng lực cạnh tranh, có lẽ bạn phải suy nghĩ về những ngành nghề như IT, nông nghiệp cao trong các thị trường ngách, dịch vụ du lịch, tài chính hay an sinh (y tế, giáo dục, an ninh...).

Các đại gia đa quốc đang bắt đầu làn sóng đầu tư mới vào công nghiệp sản xuất. Dow Chemicals, Caterpillar, GE, Ford, Tesla... hay BMW, Nestle, Sony, Panasonic... đều chọn Mỹ cho phần lớn những cơ xưởng mới. Apple cũng đang lên kế hoạch để đem dòng sản phẩm về Mỹ sau khi Google vừa thông báo là toàn bộ Nexus Q sẽ "made in America".

DON'T CRY FOR ME, ARGENTINA

Có nhiều bạn đọc muốn biết suy nghĩ của cá nhân tôi về chương trình biến Việt Nam thành một quốc gia công nghiệp vào năm 2020. Theo phân tích, công thức chiến lược này đã được sao chép từ Trung Quốc và đem ra áp dụng cho Việt Nam đã hơn 10 năm qua. Cho đến nay, chắc ai cũng có thể nhận ra kết quả.

Từ 5 năm nay, Trung Quốc đang loay hoay tháo gỡ những vướng mắc gây ra bởi mô hình phát triển này (ô nhiễm môi trường trầm trọng, tạo ra cách biệt giàu nghèo nhiều bất ổn, suy sụp văn hóa an sinh truyền thống, kiểm soát bởi nhóm lợi ích, đe doạ bởi đủ loại bong bóng tài sản và nợ xấu, không tạo được sự sáng tạo và kiến thức cần cho nền kinh tế mới... và nhiều nữa). Họ đã không thành công và mọi chuyên gia đang tiên đoán về một suy thoái lũy tiến.

LỰC CHUYỂN 5: NĂNG LƯỢNG VÀ KHOÁNG SẢN

Trước Thế chiến Thứ hai cho đến ngay hiện tại, dầu khí là năng lượng tối cần thiết để vận hành cỗ máy kinh tế. Trước khi trao trả độc lập cho khối vương quốc Ả Rập, đế chế Anh đã gần như vẽ lại bản đồ của mọi quốc gia trong vùng để bảo đảm sự cung cấp vững bền về dầu khí cho mình, qua những chính quyền "dễ bảo". Sau khi đế chế Anh bị suy tàn, tư bản Mỹ thay thế và tiếp tục chính sách ngoại giao tại nhiều vùng dựa trên "lợi ích dầu khí" cho đế chế mới của mình.

Ngay sau dầu khí, nhiều loại khoáng sản là thô liệu không thể thay thế trong quy trình sản xuất. Âu châu đã thiết lập thuộc địa tại khắp thế giới (châu Phi, châu Á, châu Mỹ La tinh) để khai thác quặng mỏ, nguyên liệu... đem về cho mẫu quốc.

Mang cùng tham vọng xây dựng một đế chế cạnh tranh, Nga dùng tài nguyên thiên nhiên sẵn có của xứ sở để thiết lập khối Xô-Viết, tạo nên một đối đầu gay gắt với quyền lợi tư bản Mỹ, trong cuộc "chiến tranh lạnh" kéo dài hơn 44 năm.

Có thể nói trong thời cận đại, lịch sử nhân loại và định mệnh nhiều quốc gia đã bị "nắn bóp" trực tiếp bởi dầu khí và khoáng sản.

CÂU CHUYỆN NĂNG LƯỢNG

Cũng vào đầu thời kỳ này, kinh tế của các quốc gia Tây phương đã phát triển mạnh mẽ nhờ giá nguyên liệu rẻ mạt. Cho đến năm 1972, khi OPEC (Tổ chức các nước xuất khẩu dầu lửa) tiến hành liên minh, tạo nên cartel dầu khí, gây áp lực và khủng hoảng cho những quốc gia đã phát triển. Cú shock của OPEC lại thay đổi địa chính trị thế giới, buộc Mỹ phải buông những tiền đồn chống Cộng tại Đông Dương, Cuba, châu Phi... để dồn nỗ lực kiểm soát lò lửa ở Trung Đông và Nam Mỹ.

Mặc cho những cố gắng, mặc cho chiến thắng trong "cuộc chiến tranh lạnh" đế chế Mỹ lao đao với chuyện nhập khẩu dầu khí và những đe dọa thường trực từ mọi bất ổn tại các quốc gia OPEC. Tuy nhiên, giải pháp đã hé lộ.

Công nghệ mới từ việc khai thác dầu khí qua (địa phiến [*]) đến những nguồn năng lượng sạch như mặt trời (solar), điện gió (wind), pin (battery),

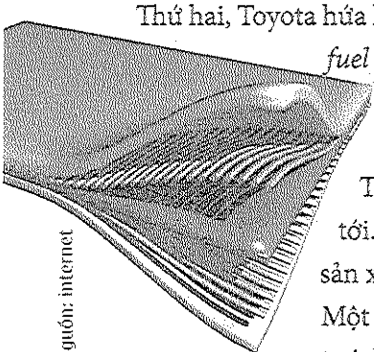
nước biển (ocean water and waves), nguyên tử (nuclear)… tiến triển vượt bậc. Hiện nay, lượng tiêu thụ năng lượng nhiều nhất vẫn là nhu cầu vận chuyển, từ phi cơ tàu bè đến ôtô xe tải.

*Địa phiến hay còn gọi là đá khoáng dầu (Oil Shale) có thể tạo thành dầu thô tổng hợp để sử dụng trong công nghiệp qua quá trình hóa học.
https://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%A1_phi%E1%BA%BFn_d%E1%BA%A7u

Hai công nghệ đang cố gắng thay đổi cốt lõi của nhu cầu này:

Thứ nhất, hãng Tesla phối hợp cùng Panasonic đã bắt đầu xây dựng một siêu nhà máy (gigafactory) với số vốn đầu tư gần 9 tỷ đô la có công suất 50 gigawatt Gwh và tham vọng cung cấp đủ battery cho khoảng 800.000 ôtô điện trên toàn cầu.

(Xem bài về Gigafactory của Tesla trên web site GNA - Góc Nhìn Alan http://www.gocnhinalan.com/bai-tieng-anh/nha-may-gigafactory-san-xuat-pin-cua-tesla.html)
Video: http://happy.live/nha-may-gigafactory-cua-tesla/


Nguồn: internet

Thứ hai, Toyota hứa hẹn sẽ tung ra thị trường chiếc FCV chạy bằng *hydrogen fuel cell (tế bào nhiên liệu, gồm 2 dạng phổ biến - Ethanol (nguyên liệu sinh học) và khí Hirdro H2)* vào 2015 với giá khoảng 90.000 đô la. Với số lượng tiêu thụ gia tăng, Toyota hy vọng sẽ hạ giá bán còn phân nửa trong 5 năm tới. Daimler, Honda, GM, Nissan… đều đã lên kế hoạch sản xuất xe và bus bằng hydrogen để cạnh tranh với Toyota. Một công nghệ khác là ôtô hoàn toàn sản xuất bằng *composite materials*(*) do BMW vừa tung ra. Nếu các công nghệ mới này thành công thì lượng tiêu thụ dầu khí còn giảm rất nhiều, và sẽ tạo nên một hướng đi khác cho nền kinh tế tài chính toàn cầu.

*Composite materials
http://happy.live/composite-materials/

Theo sự tiên đoán của Cơ quan Năng lượng Quốc tế - IEA, Mỹ sẽ là quốc gia có trữ lượng dầu khí lớn nhất thế giới vào 2017 và có khả năng xuất khẩu qua châu Âu để gỡ rối dùm đồng minh đang chịu gọng kìm ép giá và bóp chẹt tiêu thụ từ Nga. Biểu hiện rõ ràng nhất là giá dầu thế giới đã không hề tăng khi ISIS

(phiến quân Sunni ở Iraq) chiếm đóng vài ba nhà máy lọc dầu lớn của Iraq hay khi Israel và Hamas gây chiến ở Gaza.

Khi "vũ khí dầu khí" đã bị Mỹ vô hiệu hóa thì kinh tế cũng như chính trị toàn cầu sẽ mang nhiều thay đổi sâu rộng. Chỉ trong vòng 5 năm sắp đến, vị trí chiến lược của Trung Đông hay sức mạnh tài nguyên của Nga sẽ không phải là vấn đề "sống chết" của tư bản và kinh tế Mỹ. Nguồn lực của Mỹ, mềm hay cứng, sẽ đổ vào những lĩnh vực quan trọng hơn để cạnh tranh trong nền kinh tế mới: kiến thức, công nghệ, dịch vụ, bản quyền, giải trí, tài chính, an sinh, quân sự. Nơi đây, bộ não của nhân viên được ưu đãi hơn cơ bắp.

Khoảng cách trong xã hội Mỹ không còn là chuyện giàu nghèo mà là khoảng cách trí tuệ giữa hai thành phần công dân. Nhân rộng lên, khoảng cách giữa một quốc gia thịnh vượng và một nghèo hèn là mức độ dân trí, văn hóa và văn minh.

NGUỒN KHOÁNG SẢN

Nguồn tài nguyên khoáng sản trên trái đất rất đa dạng hơn cả ngàn loại thô liệu, từ đá phiến đất sét hay kim loại (sắt vàng bạc…) đến những khoáng sản hiếm quý… Cho nên công nghệ dù có tiến bộ nhanh đến đâu cũng khó thể bắt kịp nhu cầu tiêu thụ kỹ nghệ và của người tiêu dùng. Một ước tính của Hội đồng Khoáng sản Úc là mỗi người chúng ta đã sử dụng khoảng 600 tấn khoáng sản trong 50 năm sinh hoạt.

Do đó, dù giá khoáng sản có lên xuống theo cung cầu và đầu cơ, khuynh hướng chung vẫn là giá vẫn sẽ tăng trong vài ba thập kỷ tới đây; không như giá dầu khí.

Tuy nhiên, nguồn cung cấp khoáng sản đang đối diện với hai vấn nạn: một, những quặng mỏ, khu trữ... của khoáng sản đã bị khai thác quá nhanh và quá nhiều; nên bây giờ muốn khai thác thêm sẽ phải đào xới sâu rộng hơn, ngay cả trong lòng đại dương. Chi phí sẽ leo thang cao ngất. Hai, càng khai thác sâu rộng thì môi trường càng bị ô nhiễm và với giá bán hiện nay, chi phí làm sạch cũng như điều trị bệnh tật do ô nhiễm gây ra, về lâu dài, có thể cao hơn giá bán thu về.

Do đó, nhiều quốc gia khôn ngoan (Mỹ. Trung Quốc, Úc…) đã đầu tư khai thác khoáng sản ở các nước kém phát triển, lợi dụng lòng tham ngắn hạn của các chính phủ bị nhóm lợi ích chi phối, trong khi dự trữ quốc gia của họ vẫn nằm yên trong lòng đất, đợi ngày nhu cầu khẩn cấp bắt buộc.

CÁCH MẠNG CỦA CHẤT LIỆU MỚI

Trong khi đó, các nhà sáng chế đang bù đầu theo đuổi những chất liệu có thể thay thế một số khoáng sản này. Đứng đầu là ACM (advanced composite materials) có thể bao gồm từ high-fiber resin[*] đang dùng trong công nghệ không gian và quân sự; cho đến các tiếp liệu y tế, vật dụng thể thao. Một khuynh hướng đang phát triển mạnh là *high carbon fiber* (sợi/vật liệu nhiều carbon)và *electrospun nanofibrous*; đôi khi phối hợp với *bio materials* (vật liệu sinh học).

Xem video về advanced composite materials: (QR code trái)
http://happy.live/infusion-of-advanced-composite-materials/

Xem video về high carbon fiber: (QR code phải)
http://happy.live/high-carbon-fiber/

Tất cả vật liệu sáng tạo trên đều có đặc tính là bền bỉ (không rỉ sét), cường lực cao (lực đẩy và nén rất cao); trọng lượng nhẹ (quan trọng trong việc tiết kiệm năng lượng); và dễ uốn nắn (ứng dụng cho nhiều thiết bị như TV với màn hình uốn cong)...

Rào cản lớn nhất là giá hiện nay của các ACM hay carbon nano khá cao... khoảng 2-30 đô la/kg; trong khi nhôm (aluminum) chỉ hơn 2 đô la mỗi ký. Tuy nhiên, với số lượng sản xuất càng nhiều, giá thành sẽ hạ và nhiều ứng dụng trong công nghệ sẽ sử dụng ACM tràn khắp trên mọi mặt bằng giá cả.

ACM đã bắt đầu được sử dụng đại trà để sản xuất các mặt hàng hiệu và chất lượng với lợi nhuận cao. Những sản phẩm wearable (mang trong người) của Apple kể cả smart watch (đồng hồ thông minh) hay Iphone đã dùng một tỷ lệ khá cao các fiber composite trong suốt.

Đầu năm nay, BMW cho xuất xưởng 40.000 mẫu xe i3 là chiếc ôtô đầu tiên hoàn toàn làm bằng carbon-fiber thay vì nhôm hay thép. Đây là vật liệu bền bỉ và rắn chắc dùng cho các thân máy bay phản lực hay phi thuyền không gian. Trọng lượng chiếc xe chỉ bằng ½ cân nặng của ôtô làm bằng nhôm và thép nên xe có thể đạt 60 mpg (tiêu thụ 1 gallon xăng cho mỗi 60 dặm di chuyển) trong thành phố.

Ngoài ra, tiềm năng lớn nhất cho ACM là ứng dụng trong vật liệu (nanotubes) để sản xuất các linh kiện từ 3D printing. Nhu cầu cho mọi phụ tùng của người tiêu dùng từ nội thất bếp núc đến trang thiết bị tại hãng xưởng và văn phòng được người Mỹ mô tả bằng khái niệm mind-bogging (nổ tung đầu óc).

Một ước tính giá trị tài chính cho kỹ nghệ vật liệu làm thành ACM có thể lên đến 10 ngàn tỷ đô la (10.000.000.000.000 đô la - 13 số "0") trong 20 năm tới.

Tóm lại, lực chuyển về năng lượng và khoáng sản sẽ thay đổi kinh tế tài chính toàn cầu trong 5 lĩnh vực sau:

- **Địa chính trị:** Bản đồ thế giới sẽ sắp xếp lại về thứ tự quan trọng theo khu vực đem lại lợi thế kinh tế cho số đông người giàu. Những quốc gia không còn tài nguyên thiên nhiên cần thiết (hay không có) sẽ đứng ngoài lề cuộc chơi; trừ khi đóng góp được vào khả năng sáng tạo nhờ trí tuệ.
- **Giá và quy trình sản xuất công nghiệp:** Với giá năng lượng rẻ dần và số lượng robot gia tăng mạnh, nhân công rẻ không còn là một lợi thế cạnh tranh cho những quốc gia mới nổi lấy xuất khẩu làm nguồn thu nhập chính. Trừ khi chịu làm bãi rác cho các công nghệ ô nhiễm, những quốc gia này phải có những đóng góp đặc thù về hiệu năng nhân viên hay cơ chế bền vững hay thị trường hấp dẫn.
- **Khoáng sản hiếm và đắt đỏ hơn:** Nhiều vùng tại châu Phi đang bị Trung Quốc thuộc địa hóa để khai thác khoáng sản và các tài nguyên thiên nhiên mẫu quốc đang cần. Tuy nhiên, khi giá lên quá cao, Âu Mỹ sẽ nhảy vào tranh giành và sẽ tạo một chiến tranh thương mại gay cấn tại đây và nhiều vùng tương tự khác tại Nga hay châu Á.
- **Tiềm năng lớn của kỹ nghệ vật liệu nhân tạo mới:** Giá thành ACM sẽ giảm theo số lượng sản xuất và nhiều doanh nghiệp hàng đầu thế giới sẽ đến từ địa bàn hoạt động này. Cơ hội tràn khắp cho những nền kinh tế biết lợi dụng thời điểm và đầu tư những chất xám cần thiết.
- **Khoảng cách trí tuệ sẽ định đoạt sự giàu nghèo:** Một nền kinh tế trí thức cần sự lãnh đạo thông minh có tầm nhìn dài hạn và ý chí phát triển một hệ thống giáo dục thông tin cởi mở, tự lập và sáng tạo. Giáo điều và cơ chế phong kiến sẽ tiếp tục đẩy nhiều quốc gia xuống cấp bực nghèo hèn không lối thoát.

Nắm được nguyên lý của lực chuyển và có tư duy thích hợp, các bạn trẻ vẫn có thể tạo cho doanh nghiệp hay cá nhân mình một hướng đi phù hợp với kỹ năng, đam mê và mục tiêu dù đang ở trong hoàn cảnh không thuận lợi. Sự liên thông của kinh tế vùng và toàn cầu cho phép chúng ta vượt qua

những rào cản tưởng là bất khả thi, nhưng hoàn toàn có thể gỡ bỏ bằng ý chí và kiên nhẫn. Hãy suy nghĩ sáng tạo, ngoài cái hộp (out of the box) và giải pháp luôn luôn tồn tại theo tấm gương của những người đi trước.

Chỉ cần nói "KHÔNG" với lười biếng, xu thời và ỷ lại. Đứng thẳng trên đôi chân của mình.

LỰC CHUYỂN 6: DỊCH VỤ AN SINH VÀ GIẢI TRÍ

CÁCH MẠNG VỀ AN SINH VÀ GIẢI TRÍ

Sau nhiều đắng cay với giấc mộng "được giải phóng" khỏi cuộc sống nghèo hèn nô lệ - nhờ vào những nhà cách mạng, phần lớn người dân thế giới đã nhận ra lời giải nằm ở chính mình. Lời giải chính là tạo ra thu nhập và sáng tạo (với sự giúp đỡ của lòng tham cố hữu qua kinh doanh hay sự nghiệp) để thoát khỏi đường hầm.

Tôi nói phần lớn vì vẫn còn một số đông nhân loại vẫn tin tưởng vào phép màu của vài lãnh tụ hay truyền thuyết viển vông. Như Bắc Triều Tiên, nhóm Taliban, nhóm ISIS, nhóm Hồi giáo cực đoan, nhóm đầu trọc (skinheads) từ Nga và Âu Mỹ... Đây là những thành phần vẫn coi kiến thức hay Internet hay "đổi mới" là thế lực thù địch.

Đức Đạt Lai Lạt Ma nói một câu rất hay, **"Mục tiêu của những nhà cách mạng này không phải là đem lại hạnh phúc cho người dân; mà cho phép người dân đem hạnh phúc đến cho họ".**

Theo nhận định của một báo cáo từ Brookings Institute do Liên Hợp Quốc đề xuất, con số 2,8 tỷ người toàn cầu từ 2010 được xếp hạng "trung lưu" sẽ tăng lên 4,3 tỷ người vào năm 2030, gần bằng 40% dân số. Có nghĩa là những tuyên truyền về nghèo đói, nô lệ, bóc lột... sẽ không còn ảnh hưởng gì đến tầng lớp này. Họ sẽ bận rộn hái những trái quả đầu tiên của những lực chuyển đang thay đổi bộ mặt thế giới này.

Ai cũng hiểu rằng khi một con người không còn phải thắc mắc về những nhu cầu căn bản như ăn mặc, chỗ ở, phương tiện đi lại... thì thứ tự ưu tiên cho những gì họ trân trọng sẽ thay đổi tận cốt rễ. Đây là lý do tại sao **dịch vụ an sinh và giải trí sẽ chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng lượng GDP toàn cầu.** Và chúng sẽ là những ngành nghề có mức tăng trưởng cao nhất trong mọi phân khúc.

CÁC NGÀNH NGHỀ LIÊN QUAN

Khi nói đến an sinh, chúng ta sẽ bao gồm môi trường sinh hoạt mà y tế và giáo dục cho gia đình là hai yếu tố quan trọng hàng đầu. Sau đó là tìm cho mình một công việc nhiều ý nghĩa, một nền tài chính cá nhân ổn định và cho gia đình một khu cư dân an ninh.

Cuối cùng, trong những giây phút còn lại để thư giãn, phần lớn chúng ta sẽ tìm đến những giải trí đa dạng nhưng phù hợp với ý thích, từ các sự kiện thể thao đến hội hè, từ những bữa ăn với bè bạn gia đình đến những ngày lang thang du lịch xứ lạ. Người thích TV, Internet, đọc sách, chơi game, người thích dã ngoại, cà phê, rạp hát. Có người đam mê đi tìm kiến thức, có người đến những đền đài xây dựng đức tin. Lĩnh vực giải trí thì phải luôn thay đổi vì sở thích của đám đông luôn thay đổi.

Nhìn vào cá biệt từng phân khúc kinh tế, một góc nhìn tổng quan có thể được dự đoán và phân tích.

TRÀO LƯU VỀ MÔI TRƯỜNG SINH HOẠT

Về y tế, khuynh hướng chung sẽ hướng đến vấn đề ngừa bệnh qua chế độ ăn uống (diet) và thể dục (exercise). Những phương pháp trị liệu không chính thống như y học cổ truyền Đông Phương, vitamins và dược liệu từ văn minh xưa của Ấn Độ hay Nam Mỹ... sẽ gia tăng. Nhưng việc thiếu thời gian, áp lực hàng ngày, tính lười biếng và tham ăn trong con người vẫn sẽ gây ra những căn bệnh từ lối sống (lifestyle) và nạn béo phì tại Mỹ sẽ lan rộng khắp toàn cầu.

Ngoài ra, vì chi phí quá cao trả cho các chuyên gia, những hãng bảo hiểm y tế và người tiêu dùng sẽ điều trị tại nhà nhiều hơn, cũng như qua các nhà thương online. Chúng ta sẽ đo lường thường trực các chỉ số khỏe mạnh nhờ những smartphones và nhận chẩn mạch và lời khuyên chỉnh sửa cũng qua *distance medicine* (y tế từ xa).

Video về sức khỏe y tế trong tương lai
http://happy.live/y-te-trong-tuong-lai/

Hệ thống quản lý các dịch vụ y tế sẽ phức tạp hơn với sự can thiệp sâu hơn về tài chính và quản trị của các chính phủ, những khám phá mới lạ và thử nghiệm sẽ nhiều hơn trong quy trình sản xuất và tiếp thị dược phẩm, cũng như những dữ liệu cá nhân từ "big data". Số lượng bệnh viện và lương cho bác sĩ y tá sẽ giảm, các thị trường mới cho y tế là lớp người già hơn tại Âu Mỹ và giới trung lưu tại các quốc gia mới nổi.

Giáo dục toàn cầu cũng sẽ biến dạng với sự lan tỏa khóa học online và những chương trình giảng dạy mang nhiều tính thực tiễn. Các đại học truyền thống như Ivy League - Stanford, MIT, Oxford... vẫn giữ được hào quang và

thương hiệu nhờ quyền lực, tiền bạc từ các cựu sinh viên; nhưng các đại học trung bình ở phương Tây sẽ chịu sức ép cạnh tranh từ những mô hình mới, sáng tạo và "phản động (học)" (disruptive). Bài viết của Economist về *digital degree (bằng cấp thời đại kỹ thuật số* - đăng trên GNA) cho chúng ta một khái niệm về những thay đổi này.

Xem bài viết qua link:
http://www.gocnhinalan.com/bai-tieng-anh/con-dia-chan-dang-den-cua-nganh-giao-duc.html

Từ kỹ năng đào tạo qua các định chế giáo dục, hay việc tự tìm học qua nghiên khảo riêng, online và offline, giới trẻ sẽ có cơ hội làm những công việc mình đam mê thay vì chạy theo đám đông chỉ để kiếm cơm áo gạo tiền cho gia đình. Với sự phổ biến càng ngày càng rộng của những chương trình xã hội từ chính phủ để bảo đảm mức sống tối thiểu cho mọi người dân, áp lực để có được nguồn tài chính cá nhân ổn định cũng giảm thiểu.

SỞ THÍCH VÀ SÁNG TẠO TRONG GIẢI TRÍ

Lĩnh vực giải trí cũng sẽ tăng trưởng mạnh tại các quốc gia phương Tây và trong thành phần trẻ, trung lưu của những quốc gia đang nổi. Mỗi cá nhân sẽ sở hữu một chiếc smartphone có các chức năng thu thập nội dung từ TV, Internet, video games, âm nhạc, hồ sơ cá nhân... cũng như một công cụ để trị bệnh, giao tiếp, mua bán,... và sử dụng các dịch vụ tài chính, gia cư (smart home), chính trị (không ai đến phòng phiếu để bầu cử nữa), xã hội... Ngoài ra, những trải nghiệm qua các rạp hát 3D sẽ sống thực hơn và ngay cả chuyện đánh bạc qua casino có thể hào hứng trong một khu giải trí của nhà riêng (sẽ lớn và thông dụng hơn phòng khách hay phòng ngủ).

Một ngách của kỹ nghệ giải trí toàn cầu là du lịch và ẩm thực. Số dân có tiền dư thừa sẽ gia tăng cao tại các quốc gia mới nổi và theo kinh nghiệm những người đến tuổi vừa hưu tại Mỹ, Âu, Nhật du lịch để khám phá những văn hóa và môi trường khác biệt là lựa chọn số một. Những trải nghiệm qua du thuyền như một resort nổi càng ngày càng phổ biến trên toàn cầu.

Một giải trí khác không dám bàn qua là việc sử dụng ma túy bất hợp pháp khắp nơi của người trẻ. Khi hai tiểu bang Colorado và Oregon cho phép bán cần sa, một kỹ nghệ 2 tỷ đô la xuất hiện ngay trong những tháng đầu và

kéo theo những món thực phẩm và đồ uống có pha trộn cần sa. Một ước tính không kiểm chứng được là nếu 25 tiểu bang Mỹ (trong số 50) hợp thức hóa cần sa, một thị trường 42 tỷ đô la hàng năm sẽ đến từ cần sa và phụ phẩm.

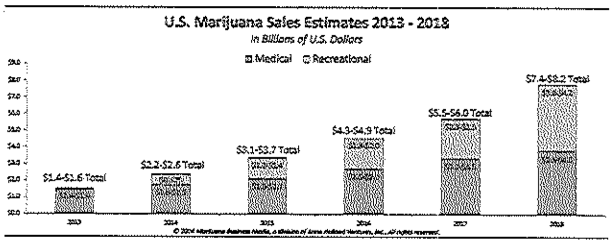
Nhưng nói chung, giải trí là một sản phẩm hoàn toàn tùy thuộc vào sự năng động và sáng tạo của trí tuệ. Không một cơ chế hành chính nào của chính phủ hay bộ máy quản trị nào của các công ty đa quốc có thể ngăn chận sự phát huy của trí tưởng tượng trong mỗi con người. Dĩ nhiên, họ sẽ cố gắng "điều khiển", nhưng họ sẽ thất bại.

Điều duy nhất họ có thể làm là để người dân hay nhân viên quá bận rộn phải lo cơm áo lương tiền, quên đi chuyện "giải trí" hay "học hỏi". Đây là mô hình "ngu dân" rất được các quốc gia nghèo đói, tụt hậu hâm mộ. Sau cùng, lịch sử sẽ chôn vùi những ác mộng này. Tuy vậy, tin buồn là quy trình có thể kéo dài hơn 3 hay 4 thập kỷ cho những người dân "gặp xui".

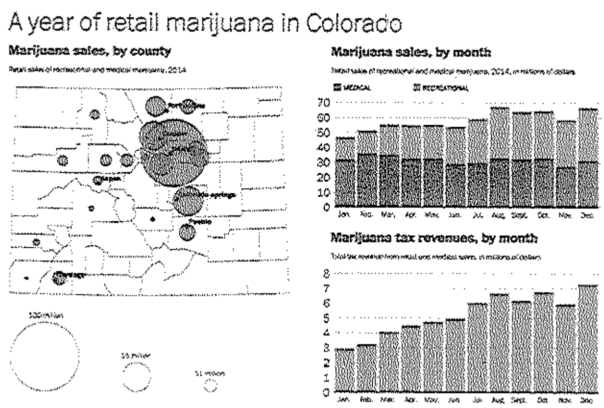
BỨC TRANH TOÀN CẦU

Theo thống kê, GDP của Mỹ sẽ đạt đến 17.332 tỷ đô la trong 2014. Trong đó, tiêu dùng cho y tế là 1.267 tỷ, giáo dục là 1.065 tỷ và giải trí là 3.610 tỷ. Tổng cộng, mỗi người Mỹ sử dụng đến 18.745/53.000 đô la thu nhập trung bình cho ba phân khúc dịch vụ trên, tương đương 36%. Nếu tính thêm các dịch vụ về an ninh cá nhân, môi trường và tài chính bảo hiểm, con số này vượt quá 47%.

Với mức tăng trưởng dự đoán hơn 12% mỗi năm trong các dịch vụ an sinh và giải trí, tỷ lệ chắc chắn sẽ vượt mức 60% trong 20 năm tới.



Nguồn: Marijuana Bussiness Media



Nguồn: washingtonpost.com/wonkblog

Trong khi đó, bức tranh toàn cầu cho thấy thành phần trung lưu gia tăng nhanh nhất sẽ đến từ Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia (trung bình 21% so với 2% tại các quốc gia phương Tây). Số lượng dân số trung lưu này sẽ đẩy tỷ lệ an sinh và giải trí vượt qua 50% của GDP toàn cầu vào 2035.

Đầu tư tiền bạc hay công sức vào những ngành nghề này chắc chắn sẽ đem hiệu quả khả quan hơn là các ngành tăng trưởng chậm. Sự phát triển những dịch vụ này mới ở vào giai đoạn đầu và sẽ tiếp diễn ít nhất trong 20 năm tới. Sau đó, có thể thế giới sẽ bắt đầu những lực chuyển "phản động (học)" khác và tạo ra một chu kỳ mới, thịnh vượng hay suy trầm. Với những người vừa khởi nghiệp, 20 năm để sống với đam mê, dù thành công hay thất bại, cũng là một trải nghiệm tuyệt vời.

Tuy nhiên, sự phát triển sẽ không đồng đều trên bản đồ thế giới. Tại những quốc gia tụt hậu vì khoảng cách trí tuệ, nhu cầu nhân công rẻ, cần cơ bắp sẽ ít đi; và xã hội sẽ chịu nhiều bất ổn vì thành phần "đen" sẽ gia tăng với số lượng nghèo đói và bị ức hiếp. Hệ lụy bất an sẽ khiến dòng đầu tư nước ngoài chậm lại, phân khúc du lịch đi xuống. Hệ quả sau cùng là một khi dính vào chu kỳ tụt hậu, các quốc gia này sẽ ngày càng lún sâu vào vũng lầy; cho đến khi cách mạng xẩy ra, hay đến khi bị các cường quốc xóa sổ như một mầm gây bệnh.

PHẦN 2

KỸ NĂNG QUẢN LÝ

NẾU DOANH NHÂN CHỈ NGHĨ RẰNG MỘT TIỆM TẠP HÓA TẠI MỘT LÀNG NHỎ LÀ MƠ ƯỚC TỐI HẬU THÌ ĐÂY SẼ LÀ ĐÍCH ĐẾN VÀ KHÔNG XA HƠN. NHƯNG NẾU NGƯỜI CHỦ TIỆM BIẾT RẰNG BAO NHIÊU NGƯỜI TRẺ ĐÃ BỎ LÀNG LÊN HÀ NỘI, SÀI GÒN, ĐÀ NẴNG... VÀ HỌ ĐÃ THÀNH CÔNG VƯỢT BẬC, TRỞ THÀNH NHỮNG DOANH NHÂN THÀNH ĐẠT, HẠNH PHÚC... CHỈ VÌ HỌ DÁM TƯ DUY KHÁC HƠN VÀ XA HƠN LŨY TRE LÀNG.

KHI ĐAM MÊ TRỞ THÀNH ĐỘNG LỰC SỐNG

Lê Ngọc Sơn thực hiện

Động lực qua góc nhìn của chuyên gia kinh tế – TS. Alan Phan chia sẻ câu chuyện từ chính cuộc đời mình...

THAY ĐỔI TƯ DUY, THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

Thưa ông, trong cuộc đời của mình có những bước ngoặt nào khiến ông nhớ mãi?

TS. Alan Phan: Trước 30/4/1975, tôi là một doanh nhân khá có tiếng ở đất Sài Gòn. Lúc đó là chủ một vài công ty, dưới có khoảng 20 ngàn nhân viên. Có thể nói như vậy là thành công. Nhưng rồi 30/4/1975 xảy ra. Gia đình tôi ra Hạm đội 7 và lên tàu qua đảo Guam.

Tôi nhớ cái cảm giác của tôi. Lúc đó tôi mất hết, vài triệu đô la là số tiền lớn vào thời đó. Với không ít người, đó là là cú sốc khá đáng kể. Nhưng với tôi, trong buổi sáng, một mình bên bãi biển, tôi thấy lòng mình nhẹ nhõm. Tôi mất hết nhưng điều lạ là thấy sự thanh bình tuyệt diệu.

Lúc trước ở Sài Gòn, sáng sớm 6 giờ, hai cô thư ký đã đến bàn đủ thứ công việc. Nhưng hôm đó 4 giờ sáng ngồi ở bãi biển Guam, trong bà vợ cũ của tôi thì nằm khóc thút thít, tôi lại thấy nhẹ nhõm, hạnh phúc vì không ai quấy rầy, không có chương trình, không có gì để làm cả ngày. Khi qua Mỹ, tôi rời trại tị nạn sớm nhất. Và lúc ấy trong túi chỉ có vài trăm đô la. Chính xác là bốn trăm đô la, một bà vợ, một đứa con và ở tạm căn hộ đằng sau của một nhà thờ.

Lúc đó tôi không buồn bã chuyện mất mát, mà lấy một tập giấy hí hoáy kế hoạch xem bây giờ phải làm gì để kiếm tiền, làm thế nào để có một sự nghiệp khác. Bắt đầu lại – đó là thái độ của tôi với biến cố số một của đời mình.

Ông đã chứng kiến những ai thiếu động lực và bỏ mặc cuộc đời mình cho bão táp số phận cuốn đi chưa?

TS. Alan Phan: Kể đâu xa, trong gia đình tôi, tôi có người em trai và người em gái. Có thể nói, sinh ra trong một môi trường gần như giống nhau, cũng bố mẹ đó, cách nhau khoảng 3-4 tuổi. Có thể nói là không khác nhiều lắm. Tuy nhiên mỗi người một số phận khác nhau.

Em trai tôi thua tôi 5 tuổi, lúc đó cậu ấy vừa mới tốt nghiệp ngành luật sư. Nó thấy đời tự nhiên hụt hẫng, mất mát tất cả mọi thứ khi qua Mỹ chỉ vì không

còn được hành nghề luật sư nữa. Cái bằng đó vô dụng, bao nhiêu năm học tập mất hết. Có thể bắt đầu lại dù rất khó khăn. Trong phản ứng, thái độ của cậu ấy rất yếm thế, tiêu cực. Lúc đó cậu bắt đầu bỏ bê, hút sách, nhậu nhẹt... Vì cậu nghĩ đời cậu bỏ đi. Và thực sự khi đã nghĩ mình là bỏ đi, thì cuộc đời bỏ đi thật. Với lối tư duy như vậy, con người ta có thể đoán được cái kết cục của cuộc đời. Đó là một thái độ khác dù chúng tôi cùng trong một gia đình, cùng đối diện với một biến cố.

Trong khi đó cô em gái tôi ngược lại. Cô cũng không có gì tích cực lắm. Trước đó cô hành nghề luật sư tương đối tốt, nhà cửa cũng rộng rãi ở Sài Gòn. Tại Mỹ, cô đi học lại. Lúc đó Chính phủ Mỹ cho vay đi học. Cô nhận thấy mình nói tiếng Anh không giỏi lắm thì không học luật sư nữa, mà học kế toán. Mấy chục năm sau, cô là nhân viên cao cấp của hãng đa quốc St.Gobain, đời sống thoải mái, có thể nói khá giả hơn người bình thường.

Còn tôi, sau biến cố, tôi bận rộn với chương trình mới của mình. Mình nghĩ đến việc trước mặt, nghĩ cách làm thế nào để đời sống phong phú, hào hứng. Lúc đó, tôi có dịp để chứng tỏ lại mình. Bây giờ bắt đầu như một trang giấy mới, rất thoải mái. Thái độ của mình quyết định định mệnh của mình.

Như vậy, để nói rằng, ba anh em nhưng ba số phận khác nhau, tất cả đều thay đổi nhờ thái độ sống lạc quan hay bi quan...

Theo ông, đâu là yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại của những người trẻ mới lập nghiệp?

TS. Alan Phan: Theo tôi, có rất nhiều xúc tác ảnh hưởng, nhưng có hai yếu tố chính để quyết định sự thành công hay thất bại của các bạn trẻ khi lập nghiệp.

Thứ nhất là phải có đam mê: Một thực tế là không có gì dễ dàng trong hành trình cuộc đời của mỗi chúng ta, trừ những người có số may mắn, còn lại đều phải làm việc cật lực. Cuộc sống sẽ luôn có những khó khăn này đến khó khăn khác, nếu mình không đam mê sẽ dễ bỏ cuộc. Cho nên cần đam mê công việc như một cái sở thích. Ví dụ, với tôi, việc kinh doanh giống như sáng sớm tôi đánh tennis: lúc thì đánh thắng, lúc thì thua, không quan trọng, quan trọng là mình được chơi một trò chơi. Đó là cái đam mê.

Ông Edison để làm ra bóng điện đã phải làm cả ngàn lần thất bại, nhưng ông làm hoài rồi cũng có được một phát minh lịch sử - đó là tạo ra được bóng điện, và chúng ta giờ đây không thắp nến mỗi đêm là nhờ một anh chàng đam

mê như thế. Có đam mê thì mới theo đuổi công việc đến cùng. Không có đam mê thì không có thành công bền vững và lâu dài.

Thứ hai là kiên nhẫn: Không kiên nhẫn thì thế nào, tới một lúc nào đó mình xoa tay thôi quên nó đi. Phải biết chờ thời. Cũng như mình đi trên đường đời mình không biết khúc ngoặt ở đằng trước là gì, nhưng đôi khi khúc ngoặt có thể đem đến cả một tương lai tươi sáng mà mình không thể tưởng tượng được.

Ví dụ, năm 1968, sau 5 năm lấy bằng Master ở nước ngoài thì tôi về Việt Nam, lúc đó tôi nghĩ mình chỉ thích làm nghề dạy học, không biết mình thích kinh doanh. Một đêm tôi hẹn hò với một cô đào, nhưng đến giờ hẹn chờ mãi không thấy cô ấy đến. Tôi nhìn qua bên cạnh thấy một người Mỹ lật bản đồ Sài Gòn, tôi hỏi có cần giúp không? Từ mối quen biết này, đã tạo dựng cho tôi một sự nghiệp sau đó.

Thế nên, mình không thể ngờ được bước ngoặt ở tương lai của mình, nó sẽ đưa mình đi tới đâu. Có thể tươi sáng, nhưng cũng có thể đi xuống hố. Nhưng mà cứ phải tiếp tục đi, xuống hố thì lại leo lên, đi tiếp. Tới một lúc nào đó, trong cái phút bất ngờ nhất, mình tự nhiên trở thành "người hùng của thời thế" cũng không biết chừng. Cho nên đam mê và kiên nhẫn tiếp tục đi, tiếp tục cuộc chơi.

HÃY XEM THẤT BẠI LÀ BẠN...

Nhưng có một thực tế là không phải người trẻ nào cũng biết được mình đam mê cái gì, và kiên nhẫn cho điều gì, nhiều người muốn khởi nghiệp và khởi sự nhưng chẳng biết bắt đầu từ đâu...

Tất nhiên mình cần phải biết mình đam mê điều gì chứ: Mình có thể trở thành một anh nông dân làm vườn, một kỹ sư, chứ không phải lúc nào cũng cần là đại gia, có nhiều tiền... có những điều hạnh phúc rất là giản đơn. Nhưng mình phải biết cái mình muốn là gì, chứ không phải mình chạy theo cái trào lưu của xã hội. Cái xã hội đưa ra có phải mục tiêu của mình không, nếu không phải mục tiêu của mình thì phải xắn tay áo lên đi tìm.

Không có gì để trăn trở, lo lắng, nhưng phải biết mình muốn gì. Khi biết mình muốn gì thì bước tiếp là phải đặt kế hoạch. Đặt kế hoạch không phải viết ra vài ba trang giấy rồi nói "đây là kế hoạch của tôi". Kế hoạch là phải thật chi tiết, rõ ràng. Khi kinh doanh chẳng hạn, mình biết rõ thị trường thế nào, mình muốn như thế nào, sản phẩm của mình là gì, dịch vụ cung cấp ra sao, ai

là đối thủ cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh của tôi là gì, tôi có những thế mạnh gì,... phải chi tiết, phải thực tế, đừng hoang tưởng.

Kế hoạch rất chi tiết sẽ giúp cho người trẻ ra quyết định sáng suốt hơn?

TS. Alan Phan: Đúng vậy! Sau khi có kế hoạch rõ ràng, tiếp đó sẽ phân tích việc mình phải đối mặt với cái gì, phân tích tài chính chi tiết. Tôi có bao nhiêu tiền, tôi hy vọng sẽ kiếm được bao nhiêu doanh thu sau bao nhiêu tháng?! Vì nếu làm ăn mà không có lợi thì đi... làm công chức cho rồi. Ý tôi nói là phải có một phân tích tài chính, không ảo tưởng, mù mờ. Sau khi có đam mê thì đặt kế hoạch đi từ A đến B, sau đó tìm mạng lưới để hợp tác phát triển.

Mạng lưới gồm những đối tác mà họ có thể giúp bù đắp những cái mình còn thiếu. Mạng lưới gồm những người lớn tuổi, họ có thì giờ, họ sẽ tư vấn cho mình, cho mình những lời khuyên tốt đẹp. Mạng lưới là những mối quan hệ (những người giỏi về IT, giỏi về tài chính...) sẽ nâng đỡ mình.

Sau đó là kiến thức, làm gì cũng phải có kiến thức. Đi tìm, học, đọc.... Tiếp nữa là sức khỏe. Làm gì cũng phải có sức khỏe. Sau gần hai chục năm sống bên Trung Quốc, tôi muốn về Mỹ vì nghĩ ở đó còn nhiều cơ hội. Tôi gặp lại những bạn cũ, và quả đúng, tôi thấy Mỹ có quá nhiều cơ hội, rất năng động, sáng tạo. Phải nói là sáng tạo khủng khiếp. Cuối cùng tôi không ở Mỹ, vì sức khỏe tôi không còn nữa. Tôi không thể làm những chuyện như cách đây mấy chục năm nữa.

Làm việc với những người trẻ ở ta, ông thấy đâu là điểm cần khắc phục nhất ở họ?

TS. Alan Phan: Khi trở về Việt Nam làm việc, tôi nhận thấy thấy ba điểm yếu nhất của một bộ phận không nhỏ giới trẻ Việt Nam cũng như của giới doanh nhân Việt Nam như sau. Tôi muốn tư duy của các bạn tránh vết xe đổ này, bởi đó là kẻ thù của các bạn.

THỨ NHẤT LÀ LƯỜI BIẾNG

Chuyện copy-paste, chuyện lười học... là có thật. Đi đến các trường đại học Mỹ thấy sinh viên cầm sách đọc bất cứ lúc nào rảnh, còn mình thì không ít người thích la cà "chém gió", tối đi nhậu. Đó là việc lười về tận dụng thời giờ, còn có cái lười tệ hại hơn là lười suy nghĩ. Người ta nói sao nghe vậy, không bao giờ đặt lại câu hỏi "tại sao nó lại như vậy", và "nó thực sự có phải

như vậy không?" Tất nhiên các bạn ở đây cũng có một điều thiệt thòi là khi lớn lên đã nằm trong một cái hộp và được bảo "nằm im đó".

Hãy đứng dậy đi ra khỏi cái hộp suy nghĩ và tìm tòi. Hiện nay, cuộc cách mạng lớn nhất là Google, nó mang lại kiến thức cho bất kỳ những người nào muốn tìm tòi. Ngày xưa tôi đi tìm để tài, tôi leo lên thư viện lục tìm sách rất mệt mỏi, nhưng bây giờ tôi chỉ cần nằm nhà bấm bàn phím là có cả ngàn dữ kiện về bất cứ đề tài nào, kể cả chuyện... tán gái *(Cười)*.

THỨ HAI KẺ THÙ KHÁC LÀ Ỷ LẠI

Không ít bạn trẻ vì được bố mẹ nuông chiều, thành ra ỷ lại, đến khi ra làm việc ỷ lại vào nhà nước, cơ chế xin-cho, dựa vào những quan hệ... Các bạn mất rất nhiều để tạo dựng cái quan hệ, thay vì tạo dựng sản phẩm, tạo dựng niềm tin cho khách hàng... Thói ỷ lại là kẻ thù của các bạn trẻ.

THỨ BA LÀ DỄ THẤT VỌNG VÀ BỎ CUỘC

Bất cứ hành trình nào cũng có khó khăn, cam go, thử thách, nhưng phải coi những thất bại là bạn bè, thay vì là kẻ thù. Tôi trân trọng sự thất bại, vì nó cho mình nhiều thứ. Mình thành công, say men chiến thắng, mình tưởng mình bất bại,... tạo cho người ta một tính cách tự kiêu, tự đắc, dễ hại mình. Trong khi thất bại cho mình sự suy nghĩ, làm cho mình một chút đủ nhục để kích thích lòng tự trọng, và khi mình chiến thắng thì cảm giác huy hoàng hơn. Cho nên đừng sợ thất bại. Thất bại là những người bạn chứ không phải là kẻ thù.

Tôi tin rằng, khắc phục được 3 điểm trên sẽ giúp cho sự nghiệp tương lai của các bạn trẻ đi rất xa.

Xin cảm ơn ông!

TỪ BỎ QUỐC TỊCH

(Bài 1 trong loạt bài Khi doanh nghiệp phải trực diện khủng hoảng)

Thay đổi tư duy của bạn và bạn sẽ thay đổi thế giới của bạn - Norman Vincent Peale ("Change your thoughts and you change your world")

Tôi xin nói ngay để tránh những suy đoán lầm lẫn là bài này đụng chạm đến lòng yêu nước, tự hào dân tộc hay 4 ngàn năm văn hiến, văn hóa... của cá nhân người Việt. Đây thực ra là một giải pháp khách quan và tích cực về khả năng sáng tạo cùng đổi mới của các doanh nghiệp để vượt qua suy thoái và nâng tầm cạnh tranh của mình.

BỐI CẢNH TOÀN CẦU

Nền kinh tế thế giới trong ba thập niên qua đã rẽ vào một con đường lạ mà đầu tàu là công nghệ thông tin (IT) và tư duy toàn cầu trong việc vận hành chính sách quốc gia cũng như doanh nghiệp. Sự sụp đổ của Liên Xô và đồng minh, sự hình thành các khối mậu dịch tự do (free trade agreements) như Liên Âu (EU) và sự biến thiên cơ chế tại Trung Quốc có thể truy nguồn vào 2 nhân tố nói trên.

Mọi doanh nghiệp từ Âu Mỹ đến Phi Á bắt đầu một hành trình đổi mới với một quốc tịch mới. Dù vẫn mang bản sắc của Mỹ, hiện nay McDonald's, Boeing, Apple, Walmart... có doanh số từ nước ngoài cao hơn so với doanh số tại Mỹ. Ngay cả phim ảnh và TV từ Hollywood đã niêm yết số thu (box office receipt) của thế giới, chuyện mà các nhà sản xuất tại đây chưa bao giờ tính đến khi dự trù ngân sách chỉ 20 năm trước.

Các tập đoàn đa quốc gia hình thành như nấm sau cơn mưa và ngày nay, 100 công ty lớn nhất thế giới theo Forbes đều có quốc tịch "đa quốc" (trụ sở phần lớn đặt tại các quốc gia nhỏ, không thuế, như Cayman Island, Bermuda, Isle of Man...).

THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA

Mặc dù nhiều sản phẩm và dịch vụ vẫn mang bản sắc quốc gia nhưng chúng thường gắn liền với chất lượng và danh tiếng của ngành nghề. Xe hơi Nhật hay điện tử tiêu dùng Nhật là những thương hiệu tuyệt vời (Toyota, Nissan, Sony,

Hitachi...), nhưng lý do người tiêu dùng tin cậy đa phần nằm ở thương hiệu từng công ty hơn là yếu tố thật sự được làm bởi Nhật Bản (đặc biệt là khâu sản xuất khi hầu hết đều gia công và sử dụng vật liệu tại Trung Quốc, công xưởng lớn nhất thế giới).

Đồng hồ Thụy Sĩ, mỹ phẩm Pháp, thiết kế Ý, công nghệ IT Mỹ, bóng đá Brasil, và gần đây, điện thoại Samsung, xe hơi Huyndai... đem Hàn Quốc lên vị trí sao mới nổi, nhưng người tiêu dùng thế giới không vì một vài ngành nghề mà cho rằng tất cả mọi loại hàng xuất xứ từ một quốc gia đều hưởng vị trí tối ưu khi lựa chọn.

Chỉ một trường hợp ngược lại là thực phẩm từ Trung Quốc mang một nhãn hiệu tồi tệ là "độc hại" khủng khiếp, tạo sự tẩy chay ngay cả với người tiêu dùng Trung Quốc.

THƯƠNG HIỆU VIỆT

Do đó, khi các doanh nghiệp Việt vận động chính phủ bỏ tiền hỗ trợ quảng bá một "thương hiệu Việt", tôi luôn nhăn mặt. Đây là một lối "gánh vàng đi đổ sông Ngô", chỉ lợi cho các công ty quảng cáo và các quan chức điều hành chương trình.

Khẩu hiệu "người Việt dùng hàng Việt" thì có thể chấp nhận được vì đây chỉ là một cách tiếp thị khích động lòng yêu nước, nhưng về lâu dài, hiệu quả cũng chẳng nhiều.

Một sản phẩm hay dịch vụ có chất lượng cao bền vững và một chương trình hậu mãi tốt vẫn là một cố gắng rất "cá nhân" của từng doanh nghiệp và đòi hỏi một thời gian dài để tạo thương hiệu. Gốm sứ Minh Long, bút bi Thiên Long, thép Pomina, sữa Vinamilk... có thể trở thành những thương hiệu quốc tế, nhưng tiến trình sẽ mất nhiều thập kỷ và nếu thành công, họ sẽ mang lại vài hãnh diện cho Việt Nam, nhưng họ sẽ không giúp gì cho các sản phẩm khác ở những ngành nghề khác.

LỢI ÍCH CỦA QUỐC TỊCH MỚI

Khi người chủ cũng như đội ngũ quản lý bắt đầu tư duy theo bản sắc mới, tầm nhìn và chiến lược sẽ phải thay đổi để phù hợp hơn với mục tiêu xa rộng hơn, cũng như lâu dài hơn.

Công ty phải hoạt động theo những nguyên tắc và hạn chế xuyên quốc gia

trên mọi bình diện. Điều này rất quan trọng vì nó sẽ nâng cao kỹ năng và trải nghiệm của doanh nghiệp và đội ngũ quản lý để khắc phục những yếu kém nội tại và khủng hoảng vĩ mô đang làm trì trệ tăng trưởng.

Về thị trường, sản phẩm phải đáp ứng với nhu cầu của một số lượng người tiêu dùng lớn hơn và đa dạng hơn, dù rằng một sản phẩm có chất lượng thỏa mãn khách hàng Việt phần lớn cũng sẽ thỏa mãn những khách hàng tại ASEAN hay Trung Nam Mỹ. Dù lớn về tầm cỡ, nhưng chúng ta cũng phải chú trọng đến phân khúc nhỏ và thị trường ngách khi chưa đủ khả năng cạnh tranh để đối đầu các anh cả.

Về công nghệ và thiết kế, sáng tạo và đặc thù vẫn phải là kim chỉ nam. Ban quản lý phải sẵn sàng tiếp cận và sử dụng hữu hiệu các nhân viên bản xứ. Về pháp lý và xã hội, tư vấn địa phương rất cần thiết để vượt qua các rào cản và hòa đồng với nhiều dân tộc trên căn bản tôn kính.

Về tài chính, các nguồn vốn sẽ dồi dào hơn vì các nhà đầu tư luôn luôn ưa thích những công ty tiềm năng có thị phần và sản phẩm chất lượng quốc tế. Một công ty niêm yết trên Nasdaq luôn có một giá trị và uy tín cao hơn một công ty niêm yết ở HOSE (Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM) hay ngay cả Singapore, Hồng Kông. Sự suy thoái kinh tế của một hay vài quốc gia sẽ không ảnh hưởng nhiều trên doanh thu và lợi nhuận của một doanh nghiệp đa quốc.

KHÓ KHĂN VÀ THỬ THÁCH

Dĩ nhiên, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ cho đây là chuyện không tưởng. Phần lớn sẽ mặc định là khi mình không đủ sức thành công trên sân nhà, thật khó mà chiến thắng ở sân lạ, trong một môi trường với nhiều đối thủ nặng ký hơn.

Tôi cho rằng tất cả chỉ là tư duy.

Nếu doanh nhân chỉ nghĩ rằng một tiệm tạp hóa tại một làng nhỏ là mơ ước tối hậu thì đây sẽ là đích đến và không xa hơn. Nhưng nếu người chủ tiệm biết rằng bao nhiêu người trẻ đã bỏ làng lên Hà Nội, Sài Gòn, Đà Nẵng… và họ đã thành công vượt bậc, trở thành những doanh nhân thành đạt, hạnh phúc… chỉ vì họ dám tư duy khác hơn và xa hơn lũy tre làng. Dĩ nhiên, cũng không ít các doanh nhân thất bại và bỏ cuộc; nhưng đấy là thương trường: không bao giờ có tỷ lệ thắng hay thua 100%.

TẦM NHÌN LÀ CỐT LÕI

Một doanh nhân Mỹ, ông Henry Ford có nói rằng: *"Nếu bạn nghĩ là bạn làm được hay bạn không làm được; cả hai trường hợp, bạn đều đúng"* (*"If you think you can, or if you think you can't, either way, you're right."*)

Từ một tư duy đa quốc, chúng ta mới có được một tầm nhìn xa rộng. Tầm nhìn này sẽ cấu trúc mục tiêu dài hạn, chất lượng sản phẩm và dịch vụ, tầm cỡ thị trường và cách quản lý tài chính.

Chỉ những công ty có tầm nhìn như vậy mới đủ kiên trì để xây dựng một thương hiệu bền vững và bám trụ qua nhiều thế hệ. Ngoài ngành IT còn quá mới, tất cả những thương hiệu hàng đầu trên thế giới đều do các công ty trên 100 tuổi tạo dựng lên.

Có thể nhiều doanh nghiệp sẽ chưa sẵn sàng với cơ hội, nhưng ít nhất họ phải biết là cơ hội vẫn chờ đợi ngoài khung cửa.

CON ĐƯỜNG VỀ LA MÃ

(Bài 2 của loạt bài Khi doanh nghiệp phải trực diện khủng hoảng)

Có rất nhiều con đường dẫn về La Mã. Trong kinh doanh, con đường an toàn và chắc chắn nhất là tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ thật sáng tạo (innovation) và đặc thù (differentiation), đáp ứng đúng nhu cầu của khách hàng trong phân khúc lựa chọn.

ĐỊNH VỊ CỐT LÕI

Như đã nói ở bài trước, tầm nhìn và tư duy của người sáng lập là khởi điểm để tạo dựng một doanh nghiệp thành công và bền vững. Tuy nhiên, cốt lõi của doanh nghiệp luôn luôn là sản phẩm hay dịch vụ bán ra thị trường; không phải con người, tập thể, tổ chức hay bất cứ chính phủ nào.

Người ta biết đến Microsoft qua hệ điều hành Windows, đến Boeing qua các máy bay 747, 757, 777, biết đến Apple qua IPhone, biết đến LV qua các túi xách thời trang, biết đến Hilton qua các khách sạn… Albert Einstein có thể là một thiên tài nhưng ông không tạo ra sản phẩm nào nên không có một di sản nào về kinh doanh; trong khi đó, dù nhiều người không biết ai là Thomas Edison, nhưng mỗi tháng công ty của Edison (General Electric) vẫn thu tiền điện của hơn 60% gia cư Mỹ.

Sản phẩm là yếu tố quyết định sự bền vững và tuổi thọ cho doanh nghiệp bằng thị phần và thương hiệu. Để thỏa mãn 2 điều kiện này, sản phẩm hay dịch vụ phải thật đặc thù và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, ít nhất trong thời điểm khởi động và liên tục cải tiến sau đó.

Quá trình tạo dựng một thương hiệu quốc tế thường kéo dài cả trăm năm. Ngành IT còn quá mới và năng động để chúng ta có thể kiểm nhận định luật này, nhưng Microsoft, Intel, IBM… đang làm ngạc nhiên nhiều nhà phân tích với mức độ bền bỉ của thương hiệu.

Dĩ nhiên, dù không có góc cạnh nào sáng tạo hay đặc thù, một sản phẩm vẫn có thể làm người chủ doanh nghiệp thành công trong việc chiếm thị phần và kiếm tiền thoải mái cho gia đình họ. Chúng ta không bàn chuyện "kiếm tiền" ở đây, mà là phân tích các tố chất cần và đủ để tạo một công ty tầm cỡ theo chuẩn mực quốc tế. Trước hết, hãy duyệt qua các loại sản phẩm đang được mời chào trên thị trường.

SẢN PHẨM NGUYÊN LIỆU

Một sản phẩm được coi như là "nguyên liệu" (commodity) khi nó không có gì để phân biệt với các sản phẩm đồng loại khác. Công nghệ, thương hiệu hay chất lượng trở thành một mặt bằng không ai hơn ai. Lợi thế cạnh tranh cho loại sản phẩm này là giá cả và hệ thống phân phối. Phần lớn sản phẩm và dịch vụ bày bán trên thị trường đều nằm dưới hình thức "nguyên liệu" và dù đây là một thị trường dễ xâm nhập, cường độ cạnh tranh rất cao và mức lời gần như không có nhiều.

Các dược phẩm khi hết sự bảo vệ của bằng sáng chế thường rớt xuống giá "nguyên liệu" khiến những hãng đã kiếm lời khủng khi độc quyền các mặt hàng như Aspirin, Vaseline, Zocor... đều ngưng sản xuất vì mức lời không còn. Gạo, cà phê, đồ plastic... là những sản phẩm nguyên liệu khi không có thương hiệu hay đặc thù nên dù Việt Nam giữ vị trí số 1 trên thị phần quốc tế vẫn không đem một lợi tức đáng kể nào cho những người kinh doanh.

SẢN PHẨM CÓP NHẶT

Dĩ nhiên, một sản phẩm bắt chước và dựa trên các sản phẩm đang ăn khách vẫn có thể sinh lợi cho doanh nghiệp. Rất nhiều doanh nhân thế giới đã trở nên thành đạt bằng việc sao chép sản phẩm, kinh doanh bầy đàn theo đám đông hay chỉ thuần túy dựa trên các mối liên hệ để mua qua bán lại. Các doanh nghiệp Hoa Kiều đã chiếm giữ vị thế điều khiển các thị trường hàng hóa của tư nhân tại Đông Á dựa trên mậu dịch và liên hệ trong bang họ. Tuy nhiên, những lợi thế cạnh tranh này đang bị bào mòn bởi các công ty đa quốc và sự vận hành dễ dàng qua Internet và E-commerce (thương mại điện tử).

Loại sản phẩm này chỉ bùng lên một thời điểm nào đó rồi chìm lắng nếu không có cố gắng để thay đổi và cải tiến. Các nhà sản xuất Trung Quốc đã kiếm tiền khá nhiều khi copy điện thoại IPhone, máy cày Caterpillar, xe hơi Chevrolet, khí cụ công nghiệp... nhưng nếu không có sáng tạo gì khác hơn, đây sẽ chỉ là cách bắt thị phần qua giá cả. Cạnh tranh luôn khốc liệt và mệt mỏi khi mọi đối thủ phải liên tục bán với giá thấp nhất.

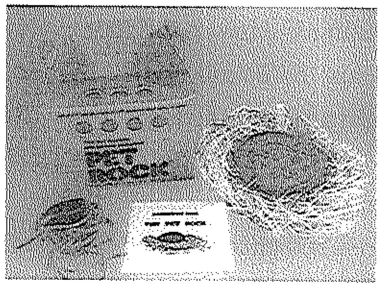
SẢN PHẨM CỦA THẾ HỆ KẾ TIẾP

Nhiều sản phẩm đi tiên phong trong việc khám phá thị trường mới và thành công trong việc giáo dục, tạo nhu cầu cho người tiêu dùng. Tuy nhiên,

nếu người chủ sản phẩm không có một kế hoạch kinh doanh bài bản, hỗ trợ bởi nguồn vốn dồi dào và một chiến lược tiếp thị thông minh cùng đội ngũ quản lý tài năng và kiên nhẫn, họ sẽ bị đối thủ qua mặt. Hệ điều hành Microsoft không phải là hệ điều hành PC đầu tiên, mà là hệ điều hành viết bởi Dr. Gary Kildall. Facebook ra đời sau MySpace 6 năm nhưng khống chế thị trường mạng xã hội hiện nay. Trong khi đó, kẹo gum Wrigley hay máy lạnh Carrier là một thương hiệu bền vững ngay từ khởi động hơn 100 năm trước và vẫn chiếm vị trí số 1 trên thị trường.

Hiểu rõ vị trí của sản phẩm của mình trong chuỗi nhu cầu của người tiêu dùng là có được một chiến thuật hợp lý để tối ưu hóa các lợi thế cạnh tranh của mình

CHIẾN THUẬT TẠO SẢN PHẨM ĐẶC THÙ


Nguồn: internet

Thực ra rất khó để có được một sản phẩm hoàn toàn mới lạ có thể ứng dụng trên toàn cầu. Chúng ta cần những đầu óc siêu việt như Thomas Edison hay Alexander Graham Bell; và phần lớn nhân loại (kể cả tác giả) đều không có khả năng hay may mắn. Tuy nhiên, các doanh nhân vô danh và trung bình về mọi phương diện cũng đã kiếm cả chục triệu đô la khi nghĩ ra pet rock (đá nuôi), hay dây thun đeo tay cho các nữ sinh... (dĩ nhiên chỉ là một loại sản phẩm thời trang – fad).

*Pet rock Xem video về Pet Rock: https://www.youtube.com/watch?v=xKtHAicd1-Y

Có vài ba phương cách để đạt đến mục tiêu này:

Việc hay nhất là **cải biến một sản phẩm thông dụng qua thiết kế, công nghệ, bao bì hay lối sắp xếp...** Nike là ví dụ tiêu biểu khi Phil Knight đem đôi giày chạy bộ bình thường và biến nó thành một biểu tượng vừa thoải mái vừa phong cách cho phần lớn dân số không nghĩ đến môn thể thao chạy bộ. Hay Starbucks và mô hình biến quán cà phê thành "trung tâm thương vụ".

Coca-Cola đã chiếm lĩnh thị trường vững chắc hơn sau khi thiết kế lại tay cầm lõm vào trong cho các chai uống. Khi Ponomareva xếp túi trà xanh Nhật Bản thành hình những con chim origami, doanh thu gia tăng đột biến.

Một anh bạn cũ của tôi ở New Jersey tăng doanh thu lên gần 700% mỗi năm sau khi phát hành sản phẩm World's Best Beer bao gồm 12 lon bia ngon nhất thế giới (tự anh ta xếp hạng) đến từ 12 quốc gia khác nhau.

Một cách thức khá phổ biến khác là **nhắm sản phẩm hiện có vào một thị trường ngách chưa ai phục vụ.** Cũng là nước uống đóng chai nhưng Evian, Perrier... khôn ngoan chọn mục tiêu là các khách hàng trí thức, nghệ sĩ, giới thượng lưu... Xe ôtô Porsche tạo danh tiếng với những loại xe thể thao cho giới trẻ giàu có, trong khi Volvo thì nhắm vào giới quản lý trung niên lấy an toàn làm ưu tiên.

Sau cùng, **một chiến thuật tiếp thị đặc biệt có thể tạo ra cảm giác mới cho người tiêu dùng.** Cô Sara Blakely đã thành tỷ phú với các trang phục đồ lót *(underwear)* cho phụ nữ khi táo bạo làm một màn biểu diễn thời trang (không được phép) ngay trong cửa hàng danh tiếng Bloomingdale ở New York. Thương hiệu Spanx cất cánh cùng với các mẫu tin trên các mạng truyền thông. Nhờ những cách tiếp thị độc đáo, Richard Branson và thương hiệu Virgin đạt đỉnh cao trong nhiều lĩnh vực, từ hàng không, âm nhạc đến điện thoại, ngân hàng.

Khi bạn cố gắng ngồi đọc chừng 10 cuốn sách bán chạy nhất về nghệ thuật tiếp thị, khối óc sáng tạo của bạn sẽ thăng hoa bất ngờ và nhiều ý tưởng bạc triệu sẽ liên tục xâm chiếm tư duy.

ĐÒI HỎI CĂN BẢN VỀ SÁNG TẠO

Dù doanh nghiệp chuyên về loại sản phẩm "nguyên liệu", cóp nhặt hay cải biến, sáng tạo và đặc thù vẫn là yếu tố quyết định sự thành công. Muốn có được yếu tố này, người chủ doanh nghiệp cần một "đam mê" cá nhân về sản phẩm. Có đam mê và coi công việc như một trò tiêu khiển *(hobby)*, doanh nhân mời đủ kiên nhẫn và ý chí để vượt qua những thất vọng luôn hiện diện trong hành trình mỗi ngày.

Như Steve Jobs (Apple) đã nhận xét, **"Chúng tôi tin rằng nếu chúng tôi cứ tiếp tục đặt những sản phẩm tốt hơn trước mặt các khách hàng, họ sẽ tiếp tục mở ví tiền".** *(Our belief was that if we kept putting better products in front of customers, they would continue to open their wallets).*

Các doanh nhân Việt có thừa khả năng; nhưng liệu họ có đủ tư duy và kiên nhẫn để trở thành những Steve Jobs của quê hương?

LỜI NHẮN CỦA TÔN TỬ

(Bài 3 trong loạt bài Khi doanh nghiệp phải trực diện khủng hoảng)

Sau khi doanh nhân đã có một tầm nhìn chiến lược dài hạn và tìm ra một sản phẩm hay dịch vụ sáng tạo, bước kế tiếp là hoạch định một kế hoạch bài bản để thực hiện ý tưởng mình.

Hai yếu tố cốt lõi trong quy trình này (a) nghiên cứu và vẽ ra một sơ đồ cho hành trình sắp đến, càng chi tiết càng tốt và (b) biết rõ lợi thế cạnh tranh của mình để tìm nguồn lực đang thiếu cho dự án theo đuổi.

BẢN ĐỒ CHO HÀNH TRÌNH

Với tư cách một nhà đầu tư hay dù chỉ là một nhà tư vấn độc lập, tôi luôn đòi hỏi mọi đối tác hay khách hàng làm một kế hoạch kinh doanh (business plan) bài bản và xúc tích. Bạn đồng hành nào muốn tôi leo lên chiếc xe đi từ Los Angeles đến New York phải có một bản đồ rõ ràng (bây giờ là máy định vị GPS). Nếu không, tôi sẽ từ chối không đi.

Lái xe qua những đêm khuya, dưới cơn bão tố, mà không biết trước từng con đường từng bước ngoặt, thì hậu quả nhỏ nhất cũng là những cuộc đi lạc mất nhiều thì giờ. Cuộc đời (làm ăn) thì quá ngắn, lo đối phó với những đột xuất bất ngờ đã mệt cầm hơi, không ai còn tâm trí sức khỏe đâu để lo giải quyết những vấn đề bình thường có thể lên kế hoạch trước.

Một kế hoạch kinh doanh do đó là cuốn chỉ nam phải tham khảo hàng tuần cho các doanh nhân khởi nghiệp và phải được điều chỉnh mỗi ba tháng hoặc khi có những sự cố làm thay đổi con đường trước mặt. Với một doanh nghiệp đang hoạt động, đội ngũ quản lý cũng rất cần một cuốn chỉ nam như vậy để cập nhật hóa những tiến bộ thành quả; cũng như những sai trật cần điều chỉnh. Kế hoạch cho một doanh nghiệp đã hoạt động thường phải chi tiết hơn với những trải nghiệm thực tế và những kết quả rõ ràng về tài chính hay thị trường.

Dù ở vị trí nào, đang vững mạnh, đang cầm cự, đang đuối sức hay đang bắt đầu, kế hoạch kinh doanh sẽ giúp cho mọi doanh nghiệp "định vị" mình trong biển lớn; và giúp duy trì hay cải tạo tầm nhìn chiến lược trong trận chiến, thường hay bị nhiễu sóng vì số lượng thông tin và những vấn nạn hàng ngày trong điều hành.

SỨC MẠNH CỦA KẾ HOẠCH

Tôi còn nhớ khoảng 1998, tôi được một nhóm bạn Mỹ gốc Hoa mời đi theo để tư vấn khi công ty mới lập của họ, Hello Asia, đi gặp một quỹ đầu tư mạo hiểm. Tôi không có chút kỳ vọng gì vì tất cả tài sản của công ty (chưa hoạt động) chỉ là một bản kế hoạch kinh doanh. Nào ngờ trong cái môi trường bong bóng của hiện tượng dotcom, quỹ đầu tư đã đồng ý góp 10 triệu đô la cho một ý tưởng trên 100 trang giấy.

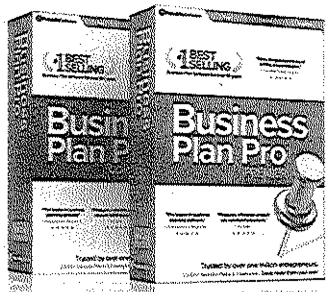
Sản phẩm đầu tiên của họ là một hệ thống Email miễn phí, gọi asiamail. Đây là một cóp nhặt từ hotmail.com (Microsoft vừa mua lại) và đang triển khai rất mạnh trên thị trường (Yahoo chưa tham dự và Google chưa chào đời). Chúng tôi đùa nhau là mỗi trang giấy các anh viết trị giá 100 ngàn đô, hơn tác giả của bất cứ cuốn sách best seller nào.

KẾ HOẠCH PHẢI CHI TIẾT NHƯNG KHOA HỌC

Một kế hoạch kinh doanh thường không đòi hỏi nhiều thời gian hay nguồn lực như phần lớn doanh nhân giả định. Dĩ nhiên, trong những trường hợp khởi nghiệp với sự eo hẹp về kiến thức trong ngành nghề, các doanh nhân cần một thời gian dài để nghiên cứu (ít nhất là 3 tháng trên Net và thư viện, qua các buổi hội họp với tư vấn hay đồng nghiệp, các cơ quan chính phủ hay viện đại học...).

Còn khi đã hoạt động hay đã nắm vững nhiều kiến thức trong nghề, các doanh nhân khác chỉ cần mất hơn vài tuần là đã có những dữ kiện, thông tin... chính xác để kết cấu thành những phân tích về sản phẩm, về thị trường, về công nghệ, về tài chính...

Bản kế hoạch kinh doanh thường chia ra thành 5 phần chính: sản phẩm hay dịch vụ, thị trường và đối thủ cạnh tranh, công nghệ hay quy trình sản xuất cùng nhu cầu về cơ sở, thiết bị, ban quản lý và nhân lực. Sau cùng là phân tích sâu rộng về thực trạng tài chính cũng như nhu cầu và dự phóng của dòng tiền.



Link phần mềm: http://www.businessplanpro.com/

Chúng ta có thể dò tìm trên Google về kế hoạch kinh doanh tiêu biểu cho bất cứ ngành nào, bất cứ tầm cỡ nào... để làm một khuôn mẫu. Quỹ đầu tư của tôi thì dùng phần mềm

BusinessPlan Pro... rất dễ sử dụng, mua chỉ có hơn 400 đô la. Cả trăm phần mềm khác, rẻ hay đắt hơn, chào bán đầy trên Amazon.com (đây là nhà bán lẻ qua mạng thu tiền của cá nhân tôi nhiều nhất). Còn nếu dị ứng (hay lười) với các cách thức trên, doanh nhân có thể thuê một công ty tư vấn để hoàn tất.

ỨNG DỤNG VÀO THỰC TẠI

Có kế hoạch kinh doanh rồi, chúng ta mới có đủ dữ kiện khách quan để tiến hành một quy trình vô cùng quan trọng: đó là một phân tích SWOT. Viết tắt của bốn chữ, STRENGTH (điểm mạnh) WEAKNESS (điểm yếu) OPPORTUNITIES (cơ hội) THREATS (đe dọa rủi ro), SWOT cho ta một góc nhìn tổng thể về vị thế của doanh nghiệp trên thương trường. Hai yếu tố *strength* và *weakness* là nội tại; và hai yếu tố *opportunities* và *threats* là những tác động từ bên ngoài.

Khi làm SWOT một cách chân thực và minh bạch là khi ta biết nghe lời nhắn của Tôn Tử: "biết người biết ta, trăm trận trăm thắng".

Bài học lớn nhất rút ra từ SWOT là chúng ta có "lợi thế cạnh tranh" gì? Làm thế nào để tối ưu hóa điểm mạnh? Làm thế nào để tăng lực và khắc phục điểm yếu? Làm thế nào để lợi dụng những cơ hội mới hay cũ? Làm thế nào để phản ứng và trung hòa các rủi ro? Khi ban quản lý của doanh nghiệp nắm vững các câu trả lời, họ sẽ có những giải pháp cho phần lớn các vấn đề mà không cần phải bỏ số tiền lớn mời chuyên gia hay tư vấn. Hơn ai hết, họ là những người biết và sống thực với các vấn đề này hàng ngày, hàng tuần... có khi cả một đời người.

NHỮNG THÍ DỤ ĐIỂN HÌNH

Hãng Skoda của Cộng Hòa Czech sản xuất xe đạp từ 1895. Trải qua bao biến cố từ 2 thế chiến, vài cuộc khủng hoảng quốc gia và toàn cầu, bị Liên Xô hóa, Skoda vẫn âm thầm phát triển. Khi chế độ xã hội chủ nghĩa Đông Âu sụp đổ vào 1989, Skoda là một thương hiệu nổi tiếng và nắm vị trí số 1 ở Đông Âu. Tuy nhiên, khi đem những chiếc xe mộc mạc của XHCN mà cạnh tranh với xe Đức, xe Nhật, xe Mỹ... thì xe Skoda trở thành một trò cười.

Trực diện với khủng hoảng, Skoda thuê hãng tư vấn McKinsey làm một

phân tích SWOT để định vị và tìm giải pháp. Một liên doanh thành công với Volkswagen sau đó, rồi công nghệ và thiết kế mới, cùng một ban quản trị chấp nhận cởi mở và kinh tế thị trường, đã giúp Skoda hồi phục và phát triển. Hiện nay, Skoda có 8 nhà máy khắp thế giới tại những thị trường mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Nga… với một doanh thu hơn 13 tỷ đô la.

Hãng bán thức ăn nhanh của Mỹ, KFC, ngày xưa có tên gọi là Kentucky Fried Chicken. Sau khi hãng thuốc lá RJR bán cho PepsiCo, KFC đi từ khủng hoảng này đến khủng hoảng khác, vì nhiều lý do, từ sản phẩm đến ban quản lý, từ sự thua mất thị phần đến thiếu vốn khi PepsiCo bán lại cho nhóm tư nhân nhỏ. Dựa trên SWOT, ban quản lý tái cấu trúc toàn diện: thay đổi tên hiệu, cải tiến sản phẩm và đem KFC ra biển lớn, nhất là xâm nhập thật sớm vào Trung Quốc. Ngày nay KFC với 35.000 cửa tiệm, có mặt trên khắp 100 quốc gia.

MỘT LỜI NỮA TỪ TÔN TỬ

Biết mình và biết người qua kế hoạch kinh doanh và SWOT là một định vị thiết yếu để sinh tồn và thăng hoa trên thương trường. Các nhà tỷ phú thế giới như Lý Gia Thành hay Donald Trump lập đi lập lại lời của Tôn Tử về ta và địch, về lấy yếu của ta biến thành mạnh và ngược lại. Tuy nhiên, tôi lại suy ngẫm và đắc ý nhiều hơn về một câu nói khác, **"cơ hội để giúp ta tránh thất bại nằm trong tay ta, nhưng cơ hội để chiến thắng đối thủ lại nằm trong tay họ".**

ĐÃI CÁT TÌM VÀNG

(Bài 4 trong loạt bài Khi doanh nghiệp phải trực diện khủng hoảng)

"Chúng ta không chỉ gia tăng vốn liếng của một quốc gia, mà phải làm sao để phần lớn số vốn này đạt năng động và hiệu quả; và qua các quỹ, các ngân hàng gia tăng giá trị của hiệu năng kỹ nghệ" - Adam Smith
(It is not by augmenting the capital of the country, but by rendering a greater part of that capital active and productive than would otherwise be so, that the most judicious operations of banking can increase the industry of the country).

Tôi nhớ một lần theo đám bạn đi chơi dã ngoại ở California, chúng tôi đi vào khu đãi vàng của vài chục cư dân, đang cặm cụi sàng lọc nước ở một dòng suối nhánh của sông Sacramento để tìm những mảnh kim loại lóng lánh... Nhìn họ, tôi ngẫm nghĩ đến công ty vừa bắt đầu của mình, đang vào thời điểm đi tìm vốn. Như vàng, việc tìm vốn cho một doanh nghiệp khởi động sao chắt chiu khổ sở và đòi hỏi người chủ một kiên nhẫn vô biên.

Tôi biết nhiều doanh nhân bức xúc nhất về vấn nạn này. Tiền để khởi nghiệp, tiền để giữ hoạt động của công ty êm suốt, tiền để phát triển, tiền để phòng thủ, tiền để cho các nhu cầu thiết yếu của cá nhân và gia đình, rồi tiền thuế, tiền trả nợ, tiền lương, tiền... phong bì. Áp lực của tiền gần như không ngưng nghỉ trong suốt đời làm ăn. Các vị nghiên cứu về kinh doanh trên tháp ngà hay các vị quản lý quen *tiêu tiền người khác* (OPM) không bao giờ có thể đồng cảm với cái khó khăn tột bực này.

Mười năm đầu trong hành trình làm ăn, có thể nói tôi bỏ ra khoảng 60% thì giờ chạy quanh và 100% thì giờ lo âu về kết quả cho việc tìm vốn. Đó là tốt hơn nhiều người khác vì trước đó tôi cũng đã làm tư vấn khách hàng cho vài ngân hàng đầu tư ở Wall Street với nhiều quan hệ làm ăn và chút kinh nghiệm. Sau cùng, tôi cũng tìm ra một phương thức khá hiệu quả để giúp tôi và các bạn bè đối tác thu ngắn và đơn giản hóa hành trình tìm vốn.

CỐT LÕI CỦA NGUYÊN LÝ TÌM VỐN

Mọi chuyện bắt đầu bằng tư duy: **hãy coi việc tìm vốn như một phi vụ kinh doanh, công ty của bạn là sản phẩm và các nhà đầu tư là khách hàng.** Sau đó, chúng ta quay lại với a,b,c... của các nguyên tắc và giải pháp

kinh doanh như đã học ở các trường lớp quản trị hay trên sách và mạng. Về sản phẩm, bạn cần chất lượng, sáng tạo và đặc thù. Về tiếp thị, bạn phải định vị rõ ràng phân khúc khách hàng mục tiêu, nhu cầu thực sự của họ, chiến lược tiếp cận và bán hàng của bạn, cùng các đối thủ cạnh tranh. Trên mọi khía cạnh, khách hàng phải thỏa mãn trước khi mua và sau khi mua.

Hãy nghĩ kỹ lại những gì mình vừa minh định. Sản phẩm chất lượng, sáng tạo và đặc thù có nghĩa là mô hình kinh doanh của công ty bạn có gì khác biệt và thông minh hơn những công ty cùng loại trên thương trường không? Công ty bạn có một kế hoạch kinh doanh bài bản và chuyên nghiệp? Ban quản lý của công ty bạn có chất lượng không? (Vâng, kỹ năng, uy tín, kinh nghiệm trong ngành nghề ?)

Khi đi kêu gọi vốn, công ty bạn đã biết rõ ai là những nhà đầu tư mục tiêu, thường hay lựa chọn những mô hình kinh doanh hay ngành nghề như công ty bạn? Số vốn bạn đang tìm kiếm có nằm trong vùng phủ sóng của quỹ hay nhà đầu tư (nhỏ quá hay lớn quá đều không thích hợp)? Mức lời dự phóng (return on investment - ROI) có hợp lý với thực tại? Khi tiếp cận, bạn có tìm được sự giới thiệu cá nhân của những người uy tín trong mạng lưới kinh doanh? Khi trình bày trong những cuộc họp, dù ít hay nhiều người tham dự, công ty bạn có những vị quản lý chuyên nghiệp với kỹ năng thuyết phục về giao tiếp?

Trên hết, sản phẩm (công ty bạn) có sức hấp dẫn tạo thú vị cho những nhà đầu tư (khách hàng)?

Nếu bạn nói YES với phần lớn những câu hỏi trên, bạn đã sẵn sàng. Nếu không, hãy đợi chờ và hoàn thiện sản phẩm hay nắm rõ khách hàng trước khi khởi động. Một ấn tượng xấu sẽ đóng cánh cửa của cơ hội lại vĩnh viễn. Thà là đợi.

TIỀN NHIỀU HƠN Ý TƯỞNG

Trước khi đi xa hơn, tôi xin bạn tin vào một sự kiện làm ngạc nhiên nhiều doanh nhân: số lượng nhà đầu tư khắp thế giới nhiều hơn là các dự án kinh doanh và **sự thiếu hụt trầm trọng trên thị trường vốn không phải là tiền mà là ý tưởng**. Theo báo cáo của McKinsey, dù đã giảm 40% so với thời cực thịnh của 2007, tổng tài sản các công cụ tài chính toàn cầu vẫn đạt 225 ngàn tỷ đô la vào cuối 2012. Trong vũ trụ tiền vốn, ngay cả 1 tỷ đô la cũng chỉ là muối bỏ biển.

Nhưng dù tiền thì rất nhiều, nhưng nhà đầu tư nào cũng đòi hỏi hai điều kiện: một mức lời ROI tốt đi kèm với một hệ số rủi ro thấp (risk factors). Tuy nhiên, may mắn cho doanh nhân, định nghĩa của ROI và risk factors thường khác nhau giữa các nhà đầu tư. Những người bảo thủ nhất chấp nhận ROI khoảng 2% mỗi năm để mua công phiếu của chính phủ Mỹ (risk gần như không có). Những quỹ đầu tư trung bình thường thỏa mãn với 6-10% mua cổ phiếu và trái phiếu của các công ty lớn. Những người có lòng tham cao hơn thì đòi 14-18% khi đầu tư vào các công ty nhỏ bé với đủ loại risk factors.

Biết đối tượng mình cần gì và bán cho họ những thứ họ cần vẫn là một sách lược kinh doanh khôn ngoan nhất.

CÁC KÊNH TÌM VỐN

Khi khởi nghiệp, không ít thì nhiều, các doanh nhân cũng có một khái niệm là phải đi đến đâu để tìm vốn. Trước hết là vét sạch túi tiền của vợ hay chồng, rồi đến bạn bè bà con. Sau đó là thuyết phục ông bà sui gia cho mượn sổ đỏ ra nhà băng cầm. Tệ quá thì chơi vài cái hụi, tệ hơn nữa thì quay sang các tay xã hội đen đỏ. Sau khi làm ăn một thời gian, quan hệ và kiến thức gia tăng, các doanh nhân bắt đầu lưu tâm đến việc vay mượn hay kêu gọi tiền góp vốn từ các đại gia, các quỹ đầu tư, các đối tác nước ngoài, các nhà cung cấp, các khách hàng... Nếu doanh nghiệp đủ điều kiện, việc niêm yết trên HOSE hay HNX là một giải pháp bắt buộc để phát triển. Một giải pháp tôi cho là hiệu quả hơn là việc niêm yết sàn Mỹ (đọc cuốn sách "Niêm yết sàn Mỹ" cùng tên tôi đã xuất bản).

Ở nhiều quốc gia, việc gõ cửa các cơ quan tín dụng của chính phủ, trung ương hay địa phương, lớn hay nhỏ, rất hữu hiệu (dĩ nhiên phải biết các quan chức cần gì). Tiền của dân, dù lỡ có mất, nhưng hệ thống hành chính cũng đủ phức tạp để tránh trách nhiệm, nên các vị quản lý tiền OPM này rất thoải mái và rộng lượng. Tôi đọc ở đâu đó là 26% tiền ODA của Nhật cho các quốc gia nghèo khó là nợ xấu.

Từ khi hội nhập với toàn cầu qua WTO, doanh nghiệp Việt cũng tiếp cận với các loại hình gây vốn mới lạ hơn như đầu tư mạo hiểm, đầu tư thiên thần, trái phiếu quốc tế, đầu tư đám đông (crowd funding), ngân hàng siêu nhỏ (micro banks) hay tín dụng xã hội từ các NGO. Thông tin và cách thức hoạt động của các loại vốn mới này đều có thể nghiên cứu và phân tích qua mạng.

SÁNG TẠO VỀ NHU CẦU "VỐN"

Tuy nhiên, một tư duy rất quan trọng trong việc tìm vốn là "suy nghĩ ngoài cái hộp". Tôi nghiệm là phần lớn doanh nhân thường khá cứng ngắc trong việc thực hiện dự án. Nếu họ sản xuất một sản phẩm gì, việc đầu tiên là họ mua đất, rồi xây xưởng và tìm các thiết bị phù hợp. Đây là một chu kỳ từ 2 đến 4 năm và lãi suất vay có thể làm kiệt quệ nhà máy trước khi khởi động. Nếu vượt qua được, họ phải lo lắng về vốn luân chuyển để sản xuất hàng tồn kho và bắt đầu tạo dựng kênh phân phối và chiến lược tiếp thị.

Tôi luôn luôn nói với họ về hãng Nike hiện nắm giữ thị phần lớn nhất trong trang phục thể thao và sở hữu một thương hiệu có giá trị không dưới 15 tỷ đô la. Nike có nhiều trung tâm nghiên cứu và phát triển khắp thế giới cùng một mạng lưới phân phối khủng; nhưng Nike không làm chủ bất cứ một nhà máy nào. Sau khi thiết kế, các món hàng Nike đều được "outsourced" (gia công) cho các nhà thầu Đài Loan hay Hàn Quốc. Các nhà máy gia công này gần như là của Nike vì tất cả phải làm độc quyền cho Nike, và dưới sự kiểm phẩm cũng như thanh tra chặt chẽ về điều hành của Nike. Cho nên, dù không bỏ tiền đầu tư, Nike vẫn có gần 800 nhà máy khắp thế giới, với hơn 1 triệu nhân viên, phục vụ cho ông chủ duy nhất (Nike).

Phần lớn doanh nghiệp Việt không đủ tầm cỡ và danh tiếng để làm theo mô hình Nike. Nhưng chúng ta cũng có thể cải biến, sáng tạo theo từng phân khúc. Chúng ta có thể thuê một nhà máy hoặc một phần nhà máy thay vì tự xây dựng; chúng ta có thể outsource việc thiết kế hoặc sản xuất món hàng với nhiều nhà thầu và theo nhiều giai đoạn; chúng ta có thể mượn vốn qua các hợp đồng mua thiết bị, mua nguyên liệu hay bán sản phẩm trước của mình (các nhà đầu tư bất động sản rất giỏi về cách tìm vốn này, nên nhờ họ tư vấn); chúng ta cũng tiết kiệm được khá nhiều tiền mặt khi dùng cổ phiếu để trả lương cho tư vấn hay các nhân viên ban giám đốc...

Nói tóm lại, chuyện tìm vốn cho doanh nghiệp dù nằm trong tình trạng khởi nghiệp hay đã hoạt động tốt đều đơn giản và theo một quy trình rõ ràng, trong đó lợi ích của nhà đầu tư (ROI) phải được trân trọng. Các đồng nghiệp làm quỹ đầu tư vẫn bảo tôi, **"họ bực nhất là những doanh nhân khi trình bày dự án chỉ nghĩ đến quyền lợi của mình và phe nhóm mình, không ai khác..."**

Mặt khác, để thông cảm cho những khó khăn các nhà đầu tư phải trực diện dù có tiền, tôi nghĩ đến câu chuyện trong một hài kịch của Seinfeld. Anh được

một người bạn khuyên là phải để đồng tiền nhàn rỗi làm việc cật lực, tìm lãi cao để anh có một tương lai tài chính cá nhân vững vàng cho tương lai. Anh suy nghĩ rồi trả lời, **"lỡ đồng tiền nó chán nó mệt, nó quit job rồi tôi tính sao? Chưa kể chuyện cho nó đi làm, nó nghe lời dụ dỗ của các cô gái đẹp, bỏ đi xa… bị bà già bỏ bùa lấy cắp hay bị bọn côn đồ bắt cóc? Nguy hiểm quá…"**

Khi quay về Việt Nam gần đây, tôi thấy Seinfeld có lý vô cùng…

THẾ GIỚI MỚI CỦA CÁC THƯỢNG ĐẾ

(Bài 5 trong loạt bài Khi doanh nghiệp phải trực diện khủng hoảng)

"Các nhà tiếp thị phải hiểu rằng người mua hàng cần cảm giác là họ khôn ngoan khi lựa chọn hàng của bạn. Thương hiệu sẽ tồi tệ đi nếu khách hàng nghĩ là mình đang bị lừa"- Bindu Serthi

(What marketers need to do is realise that the shopper needs to feel that she is making smart choices. It does not help the brand if she feels that she is being taken for a ride.)

Một điều rất hiển nhiên trên nền kinh tế thị trường là doanh nghiệp phải bán được hàng. Không có doanh thu thì chưa gọi là một doanh nghiệp: chỉ là một phòng thí nghiệm cho R&D (nghiên cứu và phát triển) hay một hình thức hoang phí OPM của các quan chức hay đại gia. Muốn bán được hàng thì phải đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, với giá họ thuận mua; cho dù nhu cầu có thể ảo hay giá có thể trên trời.

Cho nên "tiếp thị" là cái cỗ xe hay bất cứ phương tiện vận chuyển nào để đưa doanh nghiệp về La Mã.

THỊ TRƯỜNG HIỆN DIỆN NGAY CẢ KHI "NGĂN SÔNG CẤM CHỢ"

Một đại gia trong top ten giàu nhất của Việt Nam kể lại cho tôi nghe về một bước ngoặt của đời anh. Vào 1976, như nhiều người trẻ ở lại miền Nam trong thời bao cấp, anh suốt ngày la cà quanh cà phê vỉa hè để tìm thông tin và cách vượt biên. Một ngày đẹp trời, tình cờ anh mua được một cuốn tiểu thuyết ấn hành hồi chế độ cũ (nhiều sách cũ đã bị đốt hay thiêu hủy sau giải phóng). Đó là bản dịch cuốn *The Godfather* (Bố Già) của Mario Puzo , một câu chuyện về xã hội đen của Mỹ. Xe đạp bị bể bánh, anh quên cả chuyện vá xe, dắt tay đi bộ từ Chợ Cũ Quận 1 về Chợ Lớn Quận 5, vì quá say mê tình tiết của sách.

Đến đoạn tay trùm nấu rượu lậu, Vito Corleone (the Don = Bố Già), lo lắng về việc chính phủ liên bang Mỹ sửa soạn bỏ đạo luật cấm rượu (Prohibition), đã thúc hối đàn em tìm cách hối lộ các nghị sĩ, dân biểu… tìm cách giữ lại lệnh cấm, vì khi thị trường mở rộng thì đế chế nấu và bán rượu lậu của Corleone coi như hết thời. Anh bạn tôi chợt thức tỉnh và có một khoảnh khắc Eureka giống như khi trái táo rơi vào đầu của Newton.

Anh suy luận là nếu "Bố Già" phải vất vả tìm cách giữ luật cấm để hưởng lợi; trong khi đó, ở Việt Nam lúc đó "cái gì cũng cấm" thì cơ hội thực ra là cùng khắp và cạnh tranh gần như không có. Anh bỏ mọi ý định vượt biên và quyết tâm ở lại lập nghiệp bằng cách sản xuất và kinh doanh những mặt hàng đang khan hiếm thời đó.

Từ những chiếc dép râu làm bằng vỏ xe cũ đến những dụng cụ nhà bếp làm bằng phế liệu chiến tranh, anh đã tạo một tài sản kếch xù vì lợi nhuận, ngay cả sau các phong bì, vẫn còn quá lớn. Những quan hệ làm ăn sau đó giúp anh khuếch trương doanh nghiệp vững bền hơn và chính sách Đổi mới lại một lần nữa đem đến anh nhiều cơ hội tuyệt vời để kiếm tiền.

Đây là một trải nghiệm kinh điển về thị trường. Đánh bắt đúng chỗ nhu cầu của người tiêu dùng với một giá cả họ sẵn lòng chi trả là nguyên lý số một của bất cứ doanh nghiệp nào, dù nằm trong kinh tế thị trường hay XHCN.

NHỮNG NGUYÊN LÝ CĂN BẢN TỪ THÁP NGÀ

Những nguyên tắc tiếp thị hay chiến lược và trải nghiệm (case studies) có đầy trên mạng. Đánh chữ "tiếp thị" vào google sẽ có hơn 7 triệu bài căn bản nhất để chọn. Điều tôi muốn trình bày trong bài này là những "tư duy tiếp thị" sáng tạo, đặc thù và hiệu quả nhất trong bối cảnh kinh tế toàn cầu và khủng hoảng địa phương. Dĩ nhiên, những ai muốn có kiến thức chiều sâu về tiếp thị, nên đọc cuốn *The Principles of Marketing* của Philip Kotler hay tìm một MBA mới ra trường và nghe bạn ta tóm lược.

Trong sách vở, căn bản của tiếp thị là biết rõ tầm cỡ thị trường, cách tiếp cận khách hàng mục tiêu, khảo sát và định vị giá cả cho phù hợp và sau cùng, một dịch vụ hậu mãi tuyệt vời để tạo thương hiệu. Chiến thuật 4P: *product, place, price, promotion*... là một công thức phải ghi nhớ để ứng dụng vào bất cứ thời điểm nào.

CÁC TƯ DUY CẦN THIẾT CHO DOANH NHÂN VIỆT

Ngoài những kiến thức nêu trên, tôi xin các doanh nhân Việt lưu ý về những khác biệt dựa trên tình cảnh đặc thù của nền kinh tế "định hướng chưa rõ ràng" và thói quen làm ăn còn hoang dã của các doanh nghiệp nơi quan hệ là chính phủ.

1. Kiểm định các số liệu cẩn thận

Hãy bỏ qua các thống kê chính thức về vĩ mô. Trong công việc hàng ngày, các bạn đã tiếp cận với rất nhiều đối tượng từ làm ăn đến giao hưởng. Bức tranh các bạn tổng hợp về sự tăng trưởng, nạn lạm phát, tỷ giá, khuynh hướng đầu cơ và cơ hội chụp giật khá phong phú và chính xác hơn nhiều những thống kê tô hồng vì lý do chính trị.

Tuy nhiên, riêng trong các hiệp hội của ngành nghề, nhiều chuyên gia đã soạn thảo rất công phu những thống kê và dữ liệu. Đọc kỹ, kiểm định và sử dụng các con số này cho kế hoạch tiếp thị. Yếu điểm của nhiều doanh nhân là các minh chứng cho chương trình tiếp thị khá tổng quát và không thuyết phục về số liệu đưa ra.

2. Đặt một kế hoạch thực tế cho chương trình tiếp thị

Như tất cả mọi bước trong hành trình kinh doanh, một lộ trình rõ ràng là đòi hỏi số một. Kế hoạch tiếp thị nằm trong kế hoạch kinh doanh lớn phải có đầy đủ chi tiết về tầm cỡ thị trường, về khách hàng mục tiêu, về chiến thuật giá cả và thực trạng cạnh tranh. Phải biết rõ những bước sắp tới nếu dự đoán được là thị phần sẽ tăng trưởng hay co cụm. Dữ liệu về nhu cầu và sở thích của khách hàng, phản ứng của đối thủ, cũng như các chương trình hậu mãi, phải được phân tích sâu rộng và phỏng tính.

Dĩ nhiên, mọi kế hoạch phải có ngân sách để kiểm định về khả thi kinh tế. Số tiền chi ra phải thu về gấp 5 lần qua doanh thu, lợi nhuận hay thị phần.

3. Tư duy toàn cầu dù chỉ nằm trong thị trường ngách

Dù chỉ tạm thời phân phối trong nội địa hay chỉ chuyên chú vào một thị trường ngách nhỏ, mọi doanh nghiệp phải nghiên cứu và tìm cơ hội tại thị trường thế giới. Khởi đầu có thể chỉ là Lào, Campuchia, Miến Điện… nhưng phải lưu tâm đến các quốc gia ASEAN khác, rồi đến 4 thị trường lớn nhất thế giới là Mỹ, Trung Quốc, Liên Âu và Nhật Bản.

Chính phủ Việt thường tổ chức những chuyến thăm viếng làm ăn các quốc gia trong chính sách giúp doanh nghiệp tìm thị trường. Các doanh nhân hay lợi dụng những chuyến đi này để tạo thêm quan hệ với các quan chức. Thay vào đó, nếu các bạn thực sự muốn tìm đối tác và các mắt xích trong hệ thống phân phối, hãy chăm chú vào mục đích thực sự của các viếng thăm: tìm thị trường.

4. Lợi thế của cộng đồng Việt kiều

Hơn 4 triệu Việt kiều khắp thế giới là một dân số gần bằng với Singapore (5 triệu) và có thu nhập cao xấp xỉ dân Singapore. Với GDP của Singapore là 240 tỷ đô la mỗi năm; GDP của khối Việt kiều ít nhất là 160 tỷ đô la. Đây là một thị trường các doanh nghiệp Việt có nhiều lợi thế cạnh tranh vì chung ngôn ngữ, văn hóa, truyền thống và tình quê hương.

Thêm vào đó, nhiều doanh gia Việt kiều sẽ là đối tác, đầu mối và tư vấn về đủ mọi ngành nghề, rất dễ tiếp cận. Khắp thế giới, 42 triệu Hoa kiều đã góp phần không nhỏ vào hệ thống tiếp thị của hàng hóa Trung Quốc toàn cầu, so với tỷ số 1/10 dân số, Việt kiều có thể tạo ra những tác dụng tương tự cho hàng Việt Nam.

5. Dùng đòn bẩy tối đa

Nguyên tắc sử dụng đòn bẩy tạo một thành công lớn lao gấp nhiều lần thực lực; nhưng cũng tạo nhiều rủi ro ngang tầm. Tuy vậy, nếu để vấn đề tài chính qua một bên, việc sử dụng đòn bẩy trong mọi lĩnh vực khác gây ra nhiều lợi thế hơn là yếu kém. Những lĩnh vực quan trọng phải dùng đòn bẩy là "mạng lưới đối tác, khách hàng cũng như nhà cung cấp", các nhà tư vấn, các hiệp hội, các trường đại học, các cơ quan chính phủ và các công đoàn. Tôi đã có cơ hội thấy một giới thiệu sơ đẳng giữa vài nhân vật biến thành một doanh nghiệp vài trăm triệu đô la.

Một người bạn từ Mexico mua lại một thương hiệu chết của Mỹ (YES jeans) với giá rẻ mạt (10.000 đô Mỹ trong một cuộc đấu giá) và biến nó thành một chuỗi cửa hàng tại khắp Nam Mỹ vào những thập niên 70.

6. Chiến thuật du kích

Ngay cả một công ty hàng đầu của Việt Nam khi xâm nhập thị trường Mỹ cũng chỉ có năng lực của một công ty nhỏ và vừa (SME) tại Mỹ. Do đó, chuyện đối đầu trực diện và áp dụng chiến thuật tiếp thị tương tự như các đại công ty Mỹ là một việc gần như tự sát. Tôi không nhìn thấy bất cứ một thương hiệu Việt nào có đủ tài chính, hệ thống phân phối, sản phẩm đặc thù sáng tạo và bộ máy hạ tầng để cạnh tranh hữu hiệu trên thị trường Mỹ.

Khi không thể trực diện, thì các bạn phải quay về với tiếp thị du kích (guerilla marketing). Thực ra, do quán tính lịch sử gần đây, có thể bản tính của doanh

nhân Việt thích hợp thể hình chiến đấu này hơn. Để hiểu sâu rộng nhiều khía cạnh của guerilla marketing, các bạn phải tìm các bài viết và sách vở trên các trang tìm kiếm của mạng hay thư viện.

7. Tiếp thị trong thế giới số

Tại các quốc gia Mỹ, Âu, Úc, số tiền chi ra để quảng cáo trên các mạng truyền thông cũ như TV, báo giấy, thư mời, billboard… càng ngày càng giảm dần. Tiền quảng cáo và tiếp thị đang chuyển qua các mạng của thế giới số (digital world) từ trang tin, trò chơi, video đến đủ loại mạng xã hội, hệ thống truy tìm (search engines) sử dụng PC, máy tính bảng và điện thoại di động.

Chiến thuật tiếp cận trong thế giới số cũng khác xa những phương thức tiếp thị cũ. Nếu không đủ kỹ năng và kinh nghiệm, nên tìm một tư vấn hay các công ty dịch vụ về online marketing.

Để kết luận, thế giới mới của các thượng đế đa dạng và thay đổi thường trực. Như trong mọi lĩnh vực, bộ óc của nhóm lãnh đạo phải sắc bén, năng động và sáng tạo để liên tục giữ vững lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, cách thức đã tạo hiệu quả trong quá khứ và cho tương lai sẽ vẫn là đi nhiều, đọc nhiều, học nhiều, thử nhiều và làm nhiều. Đôi khi chúng ta sẽ may mắn và tìm được một đột phá bất ngờ; nhưng mồ hôi và nước mắt vẫn là những tác nhân chính của thành công.

Thực ra, ai cũng hiểu cách chinh phục các thượng đế vì chính chúng ta cũng là những thượng đế của người khác.

KẾ HOẠCH KINH DOANH (BUSINESS PLAN)

Có khá nhiều câu hỏi mà các bạn trẻ, các nhà kinh doanh đã gửi về gocnhinalan.com để tham vấn TS. Alan Phan những cách thức khởi nghiệp nhằm biến ý tưởng thành hiện thực. Nhiều email đính kèm các kế hoạch kinh doanh được phác thảo sơ bộ hoặc khá cẩn thận, với những câu hỏi từ chung chung đến cụ thể xoay quanh những kế hoạch đó. Ba, trong số nhiều câu hỏi được trích dẫn dưới đây là những ví dụ.

Do không có nhiều thời gian để có thể chỉ dẫn tường tận đến từng độc giả; mặt khác, cũng nhận thấy hầu hết các câu hỏi tham vấn có nhiều nét chung và đều vướng phải một vấn đề cơ bản, đầu tiên trong tiến trình khởi nghiệp, là lập một kế hoạch kinh doanh. Gocnhinalan.com trân trọng giới thiệu những giải đáp của TS. Alan Phan về vấn đề này.

▸ **Thạch Phước Hùng (Kỹ sư ĐH Bách Khoa Tp Hồ Chí Minh):** *Con đã trải qua một số công việc, trong đó có việc kinh doanh riêng nhưng đến nay vẫn hoàn toàn bế tắc. Con thỉnh cầu bác chỉ cho con một hướng đi để con có thể tự mình xây dựng sự nghiệp kinh doanh riêng. Con cần phải học gì? Cần phải làm gì? Cần phải xây dựng mối quan hệ với ai? Và, lĩnh vực nào tiềm năng để con khởi nghiệp?*

▸ **Calvin Duong (cuasotinhoc):** *Cháu vốn xuất thân từ Kỹ thuật, nên về vấn đề Tài chính cũng như Kinh doanh không phải là thế mạnh. Cháu cũng đã lập thử business plan nhưng không biết đúng hay sai, đủ hay thiếu? Và cháu cũng không biết có nên xin đầu tư hay không? Xin ai để đầu tư? Rất nhiều câu hỏi, rất mong Bác giúp đỡ!*

▸ **Minh Đức (ĐH Kinh tế Tp Hồ Chí Minh):** *Hiện tại con đang cùng các bạn con làm một chương trình nhằm giải quyết những vấn đề của sinh viên năm cuối của các trường Đại học có tên là "Tự tin vào đời". Con rất mong TS. chia sẻ những kinh nghiệm của mình khi triển khai một dự án, đặc biệt là ứng dụng trong thực tiễn!*

TS Alan Phan: Làm thế nào để có thể triển khai một ý tưởng, một dự án kinh doanh? Làm sao để tìm được nhà tài trợ vốn cho một dự án? Những câu hỏi từ chung, đến riêng như vậy, đều có thể giải quyết ngay từ ban đầu, khi bạn thiết lập một kế hoạch kinh doanh (business plan).

Ngay từ khi bắt đầu ý tưởng kinh doanh, hay đã vững chãi trên thương trường, một kế hoạch kinh doanh luôn là tập hồ sơ gối đầu giường của mọi doanh nhân. Việc tìm kiếm nhà tài trợ, nguồn huy động vốn, hay bỏ công khai thác được những khách hàng mục tiêu cho dự án tương lai của bạn, rất quan trọng, nhưng quan trọng hơn thế nữa, là bạn hãy dành thời gian và suy ngẫm nghiêm túc về ý tưởng của mình, vạch ra một kế hoạch tổng thể, chi tiết. Tại quỹ đầu tư Viasa của tôi, nếu một công ty không nộp một kế hoạch kinh doanh đầy đủ, chúng tôi coi như họ không có một ý muốn thực sự mạnh mẽ trong việc làm ăn. Đây là một đòi hỏi đầu tiên và không miễn trừ.

Một kế hoạch kinh doanh đầy đủ phải gồm những phần chính như: căn bản về công ty (mục tiêu, sản phẩm và dịch vụ), phân tích kỹ thuật (công nghệ, quy trình sản xuất, cơ sở, nhân viên, đội ngũ quản lý), phân tích thị trường (nhu cầu của khách hàng, các đối thủ cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh), và phân tích tài chính và dự toán tài chính, SWOT analysis. Đây là những tiết mục tối thiểu cần có cho kế hoạch kinh doanh. Một kế hoạch càng nhiều chi tiết càng nói lên sự am hiểu thị trường và điểm mạnh – yếu của công ty mình.

Trong kế hoạch kinh doanh, người quản trị cũng nên có những kế hoạch và chiến thuật để đối phó với những tình huống bất ngờ. Một kế hoạch kinh doanh đầy đủ cũng giúp cho các nhà quản trị cũng như các nhà đầu tư định giá về rủi ro một cách chính xác.

Với những bạn trẻ mới bắt đầu khởi nghiệp và chưa từng thiết lập một kế hoạch cụ thể, các bạn có thể trao đổi với người trợ lý của tôi qua gocnhinalan.com, qua email, hoặc xem thêm cuốn sách mà tôi đã xuất bản cách đây chừng 2 năm, cuốn "Niêm yết sàn Mỹ".

Quý bạn cũng có thể lên Google, đánh vào chữ Business Plan, bạn sẽ có rất nhiều chỉ dẫn về cách làm kế hoạch thật bài bản. Văn phòng tôi, nhân viên có software gọi là Business Plan Pro rất dễ theo.

Và xin nhắc lại một điều mà các bạn cần nhớ: Chỉ khi nào bạn thật sự ngồi xuống, dành thời gian suy ngẫm ý tưởng của mình, xây dựng một kế hoạch thật sự cụ thể thay vì phác thảo ý tưởng trong vài ba trang giấy, thì khi đó bạn mới có cơ hội khởi nghiệp kinh doanh mà không phải quá lo lắng về các vấn đề tài trợ, quản trị hay xử lý phát sinh.

Chúc các bạn thành công!

NĂM NGUYÊN LÝ CHO MỘT NỀN KINH TẾ THỰC

Các "người dân thường" cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm cái dũng khí là dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ. Do đó, các bạn trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa với những giả thuyết mù mờ; cũng như đừng để các chánh trị gia phù phép với những hoang tưởng bịa đặt. Sự thật rất đơn giản.

Vài chục năm trước tôi mất khá nhiều thì giờ nghiền ngẫm những bài nghiên cứu phân tích rất công phu của các tiền bối trong giới hàn lâm về kinh tế. Dĩ nhiên, mỗi người một kiểu, mỗi vị một góc nhìn, tên tuổi càng cao thì bài viết càng khô khan, phức tạp. Ai cũng cố gắng thể hiện đẳng cấp, trong một sân chơi đầy thiên tài và những luật lệ khắt khe.

Sau khi sống sót trong môi trường đó một cách chật vật, tôi từ giã học đường, ra ngoài kinh doanh và nhận thấy các "người dân thường" cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm cái dũng khí là dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ.

Họ không có những ngôn từ hoa mỹ khó hiểu để "làm dáng trí thức", do đó, cái mộc mạc của tư duy họ thấm đậm vào tri thức dễ dàng hơn, sống động hơn. Thêm vào đó, những khôn ngoan này đã được truyền lại từ cha ông và được minh chứng qua bao thời đại lịch sử. Tôi gọi chúng là các nguyên lý bất diệt của một nền kinh tế thực.

1. DÂN CÓ GIÀU, NƯỚC MỚI MẠNH

Gần đây, trong cuốn sách *Why nations fail?* hai tác giả Acemoglu và Robinson đưa ra giả thuyết là khi cơ chế của cấu trúc kinh tế dồn quyền lực vào tay một thiểu số nhóm người hay nhóm lợi ích thay vì phân tán ra cho đại đa số người dân, thì cái sân chơi không bình đẳng này sẽ không giải phóng hay bảo vệ tiềm năng của mỗi công dân trong việc sáng tạo, đầu tư và phát triển.

Nói nôm na là nếu tiền và quyền cứ tập trung vào tay các nhóm thiểu số thì dân vẫn nghèo và kinh tế sẽ không phát triển được. Kinh tế lụn bại thì quốc

gia sẽ yếu kém, dễ bị bắt nạt. Quốc gia yếu kém nghèo khổ thì khó mà tự hào dân tộc để tạo sức bật cho đột phá, đặc thù. Muốn yêu nước hay cứu nước, hãy làm đủ cách để dân giàu lên.

2. PHẢI CÓ HỦY DIỆT MỚI CÓ SÁNG TẠO

Hai ông Acemoglu và Robinson cũng nói thêm là phát triển kinh tế bền vững cần sự sáng tạo và sáng tạo phải đi kèm với hủy diệt. Hủy diệt cái cũ đã hư thối mục nát để thay chúng bằng cái mới năng động hiện đại. Trong thiên nhiên, cây già phải chết đi thì mới có chỗ cho những mầm xanh nẩy lộc; hoa trái mới sung mãn tươi tốt.

Tóm lại, nhà nước không chấp nhận hủy diệt thì sẽ mở hầu bao dài dài để "cứu" các nhóm lợi ích và tạo nên những doanh nghiệp zombie (xác chết biết đi) khắp nơi. Zombies không thể sáng tạo hay cạnh tranh trên sân chơi tự do. Kinh tế sẽ phải khép kín và kinh nghiệm qua lịch sử gần đây đã cho thấy những hệ quả gì khi bế quan tỏa cảng.

3. GIÁ THỊ TRƯỜNG LUÔN LUÔN CHIẾN THẮNG

Một kinh tế gia khác, cô Alice Amsden, nghiên cứu về hiện tượng "định giá sai" (getting the wrong price) của các nền kinh tế gặp khủng hoảng như Hàn Quốc, Nhật vào các thập niên trước. Cô nhận xét là các chính phủ này thường hỗ trợ và ban phát ân huệ cho các lĩnh vực ngành nghề mà họ nghĩ là cần thiết. Điều này làm giá cả méo mó như giá bất động sản, giá điện nước xăng dầu, tỷ giá để cạnh tranh xuất khẩu... Ngân hàng thì đổ tiền dân theo chính sách chính phủ thay vì nhu cầu thị trường. Vì sự lệch lạc này, dòng tiền công và tư đổ vào những nơi mà giá tài sản có lợi nhất cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, giá không thể cứ "sai" hoài, và khi giá quay về với định luật cung cầu của thị trường, các đầu tư sai lầm này sẽ gây nợ xấu cho ngân hàng, phá vỡ bong bóng tài sản và tạo những lỗ lã cho các doanh nghiệp, lớn và nhỏ.

Trên thế giới, vì an dân và cũng vì quyền lợi của phe ta, các chính phủ thường áp dụng chính sách kiểm soát giá cả, kể cả tỷ giá và lãi suất. Điều này tạo hiệu quả một thời gian, nhưng giá sẽ luôn luôn điều chỉnh lại theo thị trường thế giới vì không một nền kinh tế nào có thể tồn tại lâu dài trong cô lập.

4. GIẤY TỜ HAY LỜI NÓI KHÔNG THỂ SẢN XUẤT ĐƯỢC GIÁ TRỊ

Có thể có một giáo sư đại học nào đã nghiên cứu về hiện tượng này. Nhưng tôi hơi lười google, nên nghe theo lời bình luận của ông thợ hớt tóc già của tôi trong xóm Malibu (California) vậy. Tích tụ 40 năm kinh nghiệm qua những chuyến du lịch khắp 26 nước (các tấm ảnh treo đầy trên tường của tiệm), ông nhận xét rằng xứ nào càng trưng nhiều khẩu hiệu, biểu ngữ… của chính phủ đầy đường phố thì xứ đó càng nghèo.

Các quan chức rất ngây thơ khi nghĩ rằng khi đặt ra một vài câu nói khéo léo để thúc đẩy sản xuất hay làm sạch hè phố hay không lừa bịp du khách là dân sẽ răm rắp thi hành. Chỉ một vài biện pháp hành chính là nền kinh tế quay đầu tự tái cấu trúc và thế giới sẽ yên đẹp như mong ước. Đôi khi, tôi yêu cái ngây thơ hoang tưởng này như nhìn một đứa bé vừa lớn, tập tễnh học đi theo quán tính rồi ngã khóc, bắt đền cha mẹ.

Mặt khác, chính phủ nào cũng có những luật chơi và chính sách chế tài để ngăn chặn người dân đầu cơ tích trữ hay thao túng thị trường. Chẳng hạn, sở chứng khoán nào cũng phạt nặng các lạm dụng như thông tin nội gián, thổi phồng hay bóp méo sự việc có lợi cho cổ phiếu phe mình. Trong khi đó, chính phủ không ngần ngại đầu cơ tích trữ hay dùng bộ máy của mình để lái giá cả theo chiều hướng quy định trong cái gọi là "quốc sách" như chỉ số lạm phát hay tăng trưởng GDP. Các chính phủ hết sức nhạy cảm khi giá bất động sản hay chứng khoán giảm sâu, vì đây là nguồn thu thuế; và ở Trung Quốc, đây là nguồn thu nhập chính của quan chức. Nếu cần, chính phủ sẽ làm y như các đội lái tàu mà theo luật, đây là phạm tội.

5. CHA CHUNG KHÔNG AI KHÓC

Một tay lừa đảo khá nổi danh vào thập niên 1960 của Mỹ tên Bernie Cornfeld. Anh ta lập một công ty gọi là OPM International. Sau khi vào tù, anh tiết lộ OPM là chữ tắt của Other People's Money (tiền người khác). Hiện tượng xài hay đầu tư tiền người khác thoải mái vẫn rất thông dụng trong các ngân hàng, các quỹ đầu tư, các doanh nghiệp nhà nước, ngay cả các công ty đa quốc gia. Quốc hội Mỹ có lần làm tôi bật cười khi ngài Thượng Nghị Sĩ ngây thơ hỏi một anh nhân viên kinh doanh mới 27 tuổi sao anh chấp nhận quá nhiều rủi ro khi đánh cược cả tỷ đô la về các chứng chỉ bảo lãnh nợ (CDO) của bất động sản? Anh ta trả lời, "Khi tôi thắng, tôi sẽ được nhiều

tiền thưởng. Nếu tôi thua, thì đây là OPM."

Tôi có thuê một ông CEO cách đây 15 năm. Kỹ năng làm tôi thán phục nhất là ông chuyên ăn nhậu đãi khách ở những nhà hàng nổi tiếng và đắt nhất tại bất kỳ thành phố nào, Tokyo, New York, Hồng Kông hay London. Chi phí tiếp khách của ông nhiều gấp 3 lần lương lậu ông ta. Trong những lúc mà ông phải ăn nhậu bằng tiền của cá nhân thì ông chỉ chọn McDonald's.

Các mạng truyền thông đã tốn bao nhiêu thì giờ giấy mực cho những phân tích tại sao các doanh nghiệp nhà nước làm ăn không hiệu quả hay ngân sách luôn luôn bội chi. Bà osin nhà tôi cũng biết rất rõ câu trả lời. "OPM muôn năm".

Nói tóm lại, tôi cho rằng chỉ học thuộc lòng 5 nguyên lý trên là kiến thức căn bản của một sinh viên đại học về vận hành kinh tế của một quốc gia hay một doanh nghiệp hay một cá nhân đủ để giải thích mọi hiện tượng dù nghịch lý và khó hiểu đến đâu. Các bạn trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa với những giả thuyết mù mờ; cũng như đừng để các chính trị gia phù phép với những hoang tưởng bịa đặt. Sự thật rất đơn giản.

KINH TẾ VÀ CHÍNH TRỊ

Hôm qua, dù bị cảm và ho, tôi vẫn cố gắng đến Trường đại học Tài chính Hải quan để trò chuyện cùng các bạn sinh viên. Thu nạp xong năng lượng của tuổi trẻ, nghe nhìn những thanh niên hăng say, tràn trề hy vọng, căn bệnh của tôi giảm đi 50% chỉ sau vài giờ. Đó cũng là câu trả lời của tôi cho một bạn sinh viên muốn tìm bí quyết để giữ ngọn lửa đam mê nồng cháy 24/7 trong tinh thần. Hãy tìm đến những môi trường cởi mở, đặt câu hỏi, tạo kiến thức, tìm giải pháp, bắt tay thực thi tích cực và chọn lựa những bạn bè thầy cô... muốn nâng đỡ khuyến khích mình những khi yếu đuối.

Phải hiểu thật sâu thật nhiều về đề tài và về công việc muốn làm... đừng sợ tin xấu, đừng lười biếng, đừng ỷ lại và đừng bỏ cuộc. Và đừng "đổ thừa" cho định mệnh, cho thể chế, cho bạn bè... Tôi vẫn nghĩ là 70% thành công hay thất bại trong mọi dự định bắt nguồn từ nội tại của tinh thần mình.

Chiều về, tôi lại được tiếp một phóng viên của một tờ tuần báo kinh tế từ Mumbai, Ấn Độ. Tôi quen biết anh ta từ 5 - 6 năm trước ở Hồng Kông vì anh chuyên về chủ đề kinh tế tài chính của Trung Quốc. Kỳ này, anh lại muốn phỏng vấn tôi cho một bài viết dài về kinh tế Việt Nam, cùng các triển vọng kinh doanh ở đây.

Buổi nói chuyện kéo dài hơn 6 tiếng, kể cả bữa ăn tối cạnh Hồ Bán Nguyệt. Tôi không biết anh sẽ viết những gì, nhưng chắc chắn là thú vị vì sự trao đổi rất thẳng thắn, nhất là những đề tài kinh tế chen lẫn màu sắc chính trị. Tôi cũng không chắc là sẽ đăng lại được nguyên bài phỏng vấn ở website này khi anh xuất bản, vì những phức tạp về pháp lý mà tôi không được phép liên quan.

Tuy nhiên, tôi xin "preview" nơi đây vài câu đặc biệt:
Ông dự đoán thế nào về tình hình kinh tế của Việt Nam trong 7 tháng còn lại của 2013 và 2014?
TS. Alan Phan: Hơn 1 năm qua, tôi không còn dự đoán về kinh tế Việt Nam vì 3 lý do:
- Những số liệu thống kê chính thức, không chính thức đưa ra bởi nhiều nguồn, trong đó ẩn chứa ít động cơ đều rất mâu thuẫn và khó kiểm chứng. Rác đầu vào, rác đầu ra.

- Tôi cho rằng nền kinh tế ngầm của Việt Nam chiếm một tỷ lệ lớn hơn 30% của GDP. Do đó, khi nền kinh tế tốt, con số tăng trưởng thực sự có thể tốt hơn số liệu chính phủ đưa ra. Nhưng khi kinh tế suy thoái, tình hình có thể tệ hơn mọi ước tính.
- Dù có liên quan nhiều đến thể chế chính trị, các nhà điều hành guồng máy kinh tế cố gắng giữ độc lập và thường phải chú tâm đến mục tiêu tối hậu của chính sách là gia tăng "thu nhập" của người dân. Gần đây, "mức độ chính trị hóa" của nền kinh tế Việt nam có vẻ tăng và lợi ích tập trung vào một số nhóm hơn là chia đều. Giữ im lặng là cách duy nhất với một "người khách" như tôi.

Những vấn đề lớn mà kinh tế Việt Nam đang phải khẩn cấp đối phó là nợ xấu ngân hàng, bong bóng bất động sản (BĐS), nợ và thua lỗ của các doanh nghiệp nhà nước. Ông nghĩ chính phủ có thể giải quyết các vấn đề này trước 2015?
TS. Alan Phan: Câu trả lời là KHÔNG.

Nếu để suy thoái kéo dài, có nguy cơ nào sẽ khiến cả hệ thống tài chính kinh tế sụp đổ?
TS. Alan Phan: Câu trả lời cũng là KHÔNG.

PHẦN 3

CHIẾN THUẬT THỰC DỤNG

KHOẢNG 20 NĂM VỪA QUA, HAI CHUYỆN TÔI KHÔNG LÀM TRONG NHỮNG DỰ ÁN ĐẦU TƯ: BỎ TIỀN TÚI CỦA MÌNH VÀ VAY NỢ NGÂN HÀNG. OPM LÀ MỘT ĐÒN BẨY VÔ CÙNG QUAN TRỌNG CHO MỌI DOANH NHÂN. SỬ DỤNG OPM TRONG CẨN TRỌNG, MINH BẠCH VÀ TRUNG THỰC SẼ TẠO VŨ KHÍ "UY TÍN" ĐỂ HỖ TRỢ VÀ KÉO DÀI SỰ NGHIỆP CỦA BẠN. KHÔNG UY TÍN TRONG LÀM ĂN LÀ CHỤP GIẬT, NHẤT THỜI VÀ KHÔN VẶT. HÃY TRỞ THÀNH MỘT DOANH NHÂN "ĐÚNG NGHĨA" VỚI OPM.

KINH DOANH BẰNG OPM

Trong một hội thảo tuần rồi, một câu nói "ngây thơ" của tôi lại gây nhiều tranh cãi trong những doanh nhân hiện diện. Đó là việc chúng ta nên… "kinh doanh bằng OPM" (other people's money – tiền người khác) càng nhiều càng tốt".

Nó có vẻ mâu thuẫn với những tệ trạng OPM mà tôi thường phê phán và một bình luận tóm tắt đề tài này thật đơn giản, "ở Việt Nam này, chuyện sử dụng OPM là chuyện phổ thông, các doanh nhân đều là sư phụ trong lĩnh vực này, bác khỏi tốn công rao giảng…"

Vậy cho tôi nói rõ hơn về OPM.

ĂN CẮP VÀ BIỂN THỦ

OPM chỉ là một phương tiện, như tư bản, như nhân lực, như tài sản, như lợi thế cạnh tranh. Không có OPM tốt hay xấu, chỉ có cách lấy và sử dụng mới là tốt hay xấu.

Dù sống tại một xứ Mỹ tự do và dân chủ, tôi thường chỉ trích gay gắt những thủ thuật lấy tiền thuế của người dân (OPM) để đi làm những chính sách mà người dân không bỏ phiếu để chấp thuận. Tôi cho rằng những khoản tiền chính phủ vay mượn hay những QE (*) do FED phát hành đều là những vi phạm hiến pháp quốc gia. Kể cả những ngân sách hay chi tiêu do Quốc hội thông qua bằng những trao đổi ngầm sau hậu trường. Một chính quyền thực sự dân chủ phải minh bạch hóa mọi chi tiêu và ngân sách (từ liên bang đến xã quận) và phải được đa số cử tri chấp thuận qua một trưng cầu dân ý (không phải số phiếu từ Quốc hội).

Khi người dân không biết hay không được hỏi ý kiến, tôi cho đây là một hành vi ăn cắp hay biển thủ.

* QE là từ viết tắt của 2 chữ Quantitative Easing, dịch sang tiếng Việt có nghĩa là "nới lỏng định lượng". Các ngân hàng Trung ương sẽ nới lỏng định lượng bằng cách in tiền và ghi nợ vào tài khoản mình. Sau đó, ngân hàng Trung ương sẽ mua tài sản từ các ngân hàng thương mại bằng số tiền mới in ra này.

Còn ở một chế độ nơi ngân sách và thu nhập chi tiêu đôi khi được coi là "bí mật quốc gia" hay được thông báo trên căn bản không chính xác, các nhà phân tích độc lập không thể kiểm chứng… thì hành vi phạm pháp này này ngang hàng với trấn lột.

Cùng xếp hạng vào hành vi trên là việc lấy tiền OPM của người dân đi đầu tư vào những công ty do mình kiểm soát. Tiền kiếm được cho vào túi riêng của phe nhóm, tiền lỗ lã để ngân sách hứng chịu. Đây là thủ đoạn lưu manh lớn nhất trong việc rút ruột tài sản quốc gia.

LƯỜNG GẠT VÀ BỊP BỢM

Với những doanh nghiệp tư nhân, các hành vi sử dụng OPM phi pháp bao gồm việc giấu giếm hay chỉnh sửa báo cáo hoạt động hay tài chính, hoán chuyển mục đích đầu tư mà không có thỏa thuận của người chủ OPM, lấy tiền OPM để làm chuyện riêng của cá nhân gia đình mình, ngay cả dùng nhiều danh nghĩa hoành tráng quyền lực hay hứa hẹn tầm phào... để thu tiền OPM.

Một thị trường nghiêm minh pháp trị như Mỹ cũng đầy rẫy những siêu lừa như Bernie Madoff, Allen Stanford, Jordan Belfort (nên coi cuốn phim hay sách The Wolf of Wall Street),... thì các thị trường tư bản sơ khai, dựa trên quan hệ và pháp luật rừng rú chắc chắn phải là nơi tụ tập nhiều "sư phụ" về OPM.

MINH BẠCH VÀ TRUNG THỰC

Trong khi đó, những doanh nhân thực sự tài năng, bản lĩnh và muốn "đội núi vá trời" thì lại cần tất cả đòn bẩy mà họ có thể lợi dụng. Đòn bẩy quan trọng nhất là TIỀN của OPM.

Tất cả những thành công ngoạn mục gần đây đều phát xuất từ những doanh nhân khởi nghiệp từ garage. Bill Gates, Mark Zuckerberg, Larry Ellison, Larry Page... và nếu không có OPM thì họ đã chẳng làm nên cơm cháo gì.

Với minh bạch và trung thực, OPM là một cơ hội win-win cho người bỏ tiền và người kinh doanh. Cả hai bên cùng lợi khi mục tiêu của OPM thành tựu. Đó là việc tăng giá trị của sản phẩm, công nghệ, đội ngũ, thị trường... để cuối cùng, tăng giá trị của công ty. Miễn là khi lấy tiền OPM, người nhận tiền có đạo đức tối thiểu để báo cáo đầy đủ và kịp thời mọi hoạt động kinh doanh để người bỏ tiền có cái nhìn trung thực về tiến bộ hay lùi bước của quy trình gia tăng giá trị.

Đó cũng là lý do chính Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC) không đặt ra bất cứ điều kiện gì để doanh nghiệp trở thành công ty niêm yết ngoài việc nộp một cáo bạch (prospectus) (và sau đó mỗi quý, mỗi năm) nói rõ về tình hình kinh

doanh, sản phẩm công nghệ, ban quản trị, cơ sở, thị trường, báo cáo tài chính, lịch sử... và quan trọng nhất là tất cả các yếu tố rủi ro trong hoạt động. Nếu ai có tiền, đánh giá công ty phù hợp với nhu cầu thu lãi qua đầu tư của mình, thì mua hay bán cổ phiếu hoặc trái phiếu. Chính phủ qua SEC chỉ truy tố những sai phạm như nói dối, nói không hết 100% sự thật, lạm dụng OPM cho cá nhân... Chuyện công ty lỗ lời là chuyện giữa người bỏ và nhận tiền.

NHU CẦU CỦA OPM

Thú thực, ngoài những thời gian còn trẻ, lạc quan, tham lam và thích khoe, tôi đã trầm tĩnh mà nhận ra rằng những ý tưởng lớn luôn cần những dòng tiền lớn. Và tôi cũng đủ khôn ngoan để tránh xa những món nợ mà tôi nghĩ tỷ lệ rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi. Ngoài ra, tôi nhận thấy khi kinh doanh với OPM, tôi rất bảo thủ, không dám vung tay như tiền của mình. Mọi quyết định đều được cân nhắc, chia sẻ qua sự đóng góp của các đồng nghiệp và tư vấn.

Khoảng 20 năm vừa qua, hai chuyện tôi không làm trong những dự án đầu tư: bỏ tiền túi của mình và vay nợ ngân hàng. Tôi nhận ra rằng dòng tiền đầu tư trên thế giới đang tràn ngập mọi kênh, mọi thị trường, mọi phương cách. Tiền túi của tôi không nghĩa lý gì. Nếu dự án tôi trình bày không đủ sức hấp dẫn một số rất tiền rất nhỏ so với lưu lượng đang dịch chuyển ngoài kia, thì đó là một dự án tôi không nên theo đuổi. Còn vay nợ? Trừ khi công ty có một dòng tiền bền vững, tôi sẽ nói KHÔNG với mọi mời chào. Lý do là những tình huống bất ngờ luôn chầu chực và chỉ một thay đổi nhỏ trên thị trường hay công nghệ hay quản lý, doanh nghiệp có thể bị tụt hậu và suy sụp.

OPM là một đòn bẩy vô cùng quan trọng cho mọi doanh nhân. Sử dụng OPM trong cẩn trọng, minh bạch và trung thực sẽ tạo vũ khí "uy tín" để hỗ trợ và kéo dài sự nghiệp của bạn. Không uy tín trong làm ăn là chụp giật, nhất thời và khôn vặt.

Hãy trở thành một doanh nhân "đúng nghĩa" với OPM.

GIÁ THỊ TRƯỜNG LÀ BÀI TOÁN LỚN NHẤT TRONG M&A

(baodautu.vn)

TS. Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa, chuyên gia tư vấn về các thị trường mới nổi cho nhiều tập đoàn đa quốc gia cho biết, trong nhiều yếu tố, giá là bài toán lớn nhất của thương vụ mua bán – sáp nhập doanh nghiệp (M&A).

Theo đánh giá của ông, hoạt động M&A tại Việt Nam có tiềm năng và cơ hội phát triển như thế nào trong thời gian tới?

TS. Alan Phan: Nhu cầu M&A luôn tồn tại, dù ở một thị trường phát triển như Mỹ, nhóm BRIC (Brazil, Nga, Ấn, Trung Quốc), hay tại các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Với mức độ hội nhập và theo lộ trình cam kết với Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), Việt Nam có tiềm năng M&A ở lĩnh vực chứng khoán, ngân hàng, dịch vụ bán lẻ, y tế…

Có thể thấy, một số công ty chứng khoán Việt Nam đang không có khả năng sinh lời, buộc họ phải tiến hành M&A để tồn tại. Hay một số ngân hàng nhỏ đang trong tình trạng yếu thế, tạo cơ hội cho các ngân hàng lớn thâu tóm. Ở lĩnh vực tiêu dùng, các doanh nghiệp nhỏ gặp khó khăn khi mức tiêu dùng sụt giảm, đó là cơ hội để những doanh nghiệp lớn, có tiềm lực tài chính tiến hành M&A nhằm gia tăng thị phần.

Nhưng theo đánh giá của tôi, hiện chưa phải là giai đoạn lý tưởng để tiến hành M&A tại Việt Nam.

Ông có thể phân tích rõ hơn nhận định đó?

TS. Alan Phan: Cao điểm của hoạt động M&A là khi giá trị mục tiêu của doanh nghiệp thấp hơn giá thị trường; tiếp đó là nguồn vốn thanh khoản tốt, nhiều người sẵn sàng cung ứng tài chính để thực hiện thương vụ M&A.

Trong đó, giá thị trường được xem là bài toán lớn nhất. Phần lớn các doanh nghiệp tiến hành M&A khi họ nhận thấy có thể mua lại những đối thủ cạnh tranh để có được khách hàng mới, thị phần mới, với giá rẻ hơn so với việc họ tự hoạch định, phát triển khách hàng và giành lấy thị phần đó.

Tại Việt Nam, nếu so sánh với các thị trường lân cận thì giá các doanh nghiệp vẫn hơi cao, trong khi nguồn vốn đang bị thu hẹp do những biến động về tỷ

giá, lãi suất, lạm phát và tình hình kinh tế vĩ mô. Do vậy, cần một thời gian nữa để các điều kiện đó chín muồi.

Theo ông, doanh nghiệp Việt Nam cần quan tâm đến vấn đề gì khi tiến hành M&A?

TS. Alan Phan: Theo kinh nghiệm của tôi khi làm ăn tại Trung Quốc, doanh nghiệp cần đặc biệt quan tâm đến giai đoạn hậu M&A. Doanh nghiệp phải tính toán làm sao để hậu M&A phải vận hành được hai hệ thống quản trị điều hành, hai hệ thống văn hóa khác nhau, thậm chí là hai hệ thống sản phẩm khác nhau một cách êm xuôi và trơn tru. Nếu không, giao dịch M&A sẽ trở thành gánh nặng cho doanh nghiệp, chứ chưa nói đến việc đem lại giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

Muốn vậy, cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng hơn; quy trình khảo sát, nghiên cứu phải chặt chẽ; nắm được những điểm mạnh, yếu của hai doanh nghiệp; đồng thời dự liệu những khả năng xảy ra khi kết hợp những điểm mạnh, điểm yếu đó; dự liệu sự xuất hiện các yếu tố của doanh nghiệp này ở thị trường, ở khách hàng của doanh nghiệp khác.

Đặc biệt, M&A là hoạt động đòi hỏi phải hết sức chuyên nghiệp, cần có đội ngũ chuyên biệt để tiến hành việc này. Tại Mỹ, Cisco Systems là một doanh nghiệp rất thành công với chiến lược dùng M&A làm đòn bẩy để phát triển. Họ có riêng một đội ngũ để tiến hành M&A. Doanh nghiệp Việt Nam có thể tham khảo kỹ lưỡng những phương thức mà Cisco Systems đã làm và thành công.

Ông đánh giá thế nào về sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài đối với lĩnh vực M&A tại Việt Nam hiện nay?

TS. Alan Phan: Tại Việt Nam, tôi thấy có nhiều nhà đầu tư chiến lược muốn khuếch trương, tìm thị phần, thị trường cho tương lai 10 – 20 năm nữa, chứ không quá chú trọng lợi nhuận trước mắt. Họ là các công ty đa quốc gia, đặc biệt hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ. Số này cũng có hai khuynh hướng, một là đã vào "đóng cọc", giữ chỗ ngay bây giờ; hai là mới khảo sát, tìm hiểu và chờ đợi thời điểm thích hợp hơn trong vài năm nữa.

Ngoài ra, một số nhà đầu tư tài chính tiến hành M&A tại Việt Nam với mục tiêu tỷ lệ lợi nhuận cao và thời gian hoàn vốn sớm.

Công ty ông có dự kiến hướng vào thị trường Việt Nam và Đông Nam Á khi tiến hành M&A không?

TS. Alan Phan: Chúng tôi rất quan tâm đến khu vực này, trong đó có thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, cụ thể hơn nữa thì chúng tôi còn dựa vào phân tích hai yếu tố cơ bản nêu trên, là giá thị trường và tính thanh khoản của nguồn vốn. Nếu thị trường Việt Nam đạt được các điều kiện đó thì tất nhiên là chúng tôi sẽ tiến hành thương vụ.

DÁM BƯỚC RA KHỎI VÙNG ĐẤT KINH DOANH QUEN THUỘC

TS Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Viasa, với 42 năm kinh nghiệm kinh doanh tại Hoa Kỳ và Trung Quốc đã có buổi tọa đàm chia sẻ với các doanh nghiệp Hà Nội.

Theo Tiến sĩ Alan Phan, các doanh nghiệp Việt Nam có những điểm yếu mang tính tập quán và cần khắc phục. Đó là thiếu yếu tố quan hệ quốc tế trong hoạt động kinh doanh.

Các doanh nhân hiện giờ cũng có xuất ngoại để tìm kiếm cơ hội nhưng thế là chưa đủ. Khi ra thị trường quốc tế doanh nghiệp Việt Nam thiếu thông tin thị trường, vướng mắc trong các vấn đề pháp lý, nhưng lại không có thói quen sử dụng tư vấn.

"Chúng ta vẫn thích miễn phí" – TS Alan Phan chia sẻ – **"vì thế khó có được dịch vụ tư vấn chất lượng, nhất là tư vấn luật pháp"**. Ở các thị trường phát triển thì luật pháp đầy đủ, cạnh tranh hoàn toàn bằng chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

Nếu gặp phải rắc rối pháp lý sẽ khiến doanh nghiệp mất rất nhiều chi phí, thậm chí đối mặt với những án phạt tù từ tòa án. Doanh nghiệp phải thay đổi, biết chấp nhận chi trả khoản phí tư vấn xứng đáng để tìm hiểu, xúc tiến hợp tác với đối tác, bạn hàng quốc tế.

Khi doanh nghiệp đối diện với khó khăn cũng là cơ hội để thay đổi, sáng tạo ra những khác biệt. Chỉ có sự khác biệt mới giúp doanh nghiệp vượt lên và tồn tại trong môi trường kinh doanh khốc liệt. Muốn như thế cần phải biết và sử dụng người có tài năng.

"Các doanh nghiệp Việt Nam thường có xu hướng là doanh nghiệp gia đình. Kỹ năng quản trị kém, cho dù có thuê người giỏi quản lý thì cũng không dám sử dụng do thiếu lòng tin. Doanh nghiệp vì thế không có sáng tạo, kết quả chỉ như con kiến bò trong hộp"- TS Alan Phan nói.

Thiếu đi tính sáng tạo các doanh nghiệp không có khác biệt, cũng đồng nghĩa với việc mất cơ hội cạnh tranh. Đó là biểu hiện của dạng doanh nghiệp "Me too – Tôi cũng thế", phổ biến hiện nay.

Bên cạnh đó các doanh nghiệp Việt Nam còn đứng trước bài toán thiếu vốn trầm trọng. Đối diện với khó khăn như vậy ngoài kênh ngân hàng thì các

doanh nghiệp hướng tới lên sàn CK để huy động vốn. Tuy nhiên sự suy giảm của thị trường chứng khoán khiến cho ý định này gặp nhiều khó khăn

TS Alan Phan đã chỉ ra một phương pháp rất cổ điển nhưng các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết chưa áp dụng. Đó là M&A doanh nghiệp. Để thuyết phục các doanh nhân, TS đã kể lại câu chuyện của bản thân ông.

"Công ty của tôi lúc đó có doanh thu khoảng 6-7 triệu đô la, đã niêm yết trên thị trường chứng khoán nhưng thanh khoản rất kém. Khi đó 1 người bạn giới thiệu mua lại 1 nhà máy sản xuất hộp giải mã tín hiệu truyền hình (cable box) có mức lợi nhuận sau thuế khoảng 1 triệu đô la/năm.

Tôi mua lại nhà máy đó với 8 triệu đô la là cổ phiếu của chính mình, còn 2 triệu đô la là tiền vay bạn bè".

Sau đó cổ phiếu của ông được thị trường chú ý tới do doanh thu đột biến tăng từ 6 triệu đô la lên 120 triệu đô la. Từ đó ông có tiếng tăm nhất định do sở hữu 1 công ty khá lớn với 1.000 nhân công, doanh thu hằng năm hơn 100 triệu đô la tại Mexico.

Như vậy chỉ bằng biện pháp đòn bẩy tài chính thông qua M&A, một công ty có doanh thu chỉ 6 triệu đô la đã tăng doanh thu lên gấp 20 lần. Nếu chỉ kinh doanh thông thường thì đó sẽ là con đường rất dài, thậm chí không phải doanh nghiệp nào cũng có thể đi đến đích.

Phương pháp hiệu quả nhưng tại Việt Nam các doanh nghiệp dường như không mấy quan tâm, thậm chí không mấy thiện cảm vì lo ngại mất công ty, mất quyền lợi cá nhân. Đó là tập quán cũng cần thay đổi. Hãy suy nghĩ "Think out of box" các doanh nghiệp mới có cơ hội vươn ra thế giới

Chia sẻ câu chuyện người Ireland, trong nước chỉ có 6 triệu người trong nước, nhưng kiều dân Ireland ở nước ngoài có đến 84 triệu người. Những kiều dân này đi khắp nơi trên thế giới, lập nghiệp và kinh doanh tạo ra của cải rất lớn. Chính kiều dân này là sức mạnh cho dân tộc Ireland.

"Vì thế các doanh nghiệp Việt Nam cần mạnh dạn, tự tin để tìm kiếm cơ hội thị trường rộng lớn bên ngoài biên giới. Thay đổi suy nghĩ, thói quen chỉ kinh doanh trên vùng đất quen thuộc với mình"- TS Alan Phan kết luận.

NHỮNG CÁCH MẤT TIỀN KHI RA BIỂN LỚN

Nhiều doanh nhân Việt Nam rất hồ hởi khi chi tiêu ăn nhậu hay bỏ tiền mua quà cáp, nhưng lại rất keo kiệt khi phải trả tiền phí tư vấn. Phần lớn xem các chuyên gia tư vấn là những người bán nước bọt, không xứng đáng với những phí đòi hỏi, và cố gắng tìm mọi cách để nhận các khuyến nghị gần như miễn phí.

Tôi còn nhớ một trải nghiệm kinh hoàng về "biển lớn". Tôi được một đại gia mời ra khơi đi Bermuda trên 1 du thuyền khá lớn, một ngày đẹp trời vào năm 2002, khởi hành từ Key West, Florida. Giữa đường, một con sóng kỳ dị (freak wave), cao 20m, đánh vào thuyền, gây nhiều thiệt hại, suýt lật và đưa thuyền chúng tôi đi lạc hướng đến gần bờ biển Cuba. Sau cùng, chúng tôi được trực thăng của US Coast Guard (Bảo vệ Hải Phận Mỹ) cứu và đưa về lại Miami. Tất cả xảy ra trong một ngày nắng đẹp, không bão tố, không gió lớn, thật bất ngờ.

Tôi liên tưởng đến những tai nạn có thể xảy đến khi một doanh nghiệp Việt Nam tìm ra biển lớn (thị trường quốc tế). Chúng tôi thoát hiểm nhờ du thuyền thuộc loại lớn (Azimuth 102) và có 1 thuyền trưởng kinh nghiệm quen thuộc với khu vực Caribbean này. Nếu tôi ngồi trên một chiếc thuyền nhỏ, mong manh, tay lái không vững, thì có lẽ đã làm mồi cho đủ mọi loại cá mập. Hay nếu đi vào những cơn bão với sóng to gió lớn, liệu thuyền mình có chống chọi nổi?

Do đó, tôi không ngạc nhiên khi đọc các bài báo gần đây về những "tai nạn" khiến rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam mất tiền khi ra biển lớn. Những thưa kiện với những thủ tục và luật lệ quốc tế phức tạp đã làm điên đầu các tập đoàn đa quốc gia nhiều kinh nghiệm, quản lý bài bản; thì dĩ nhiên, sẽ dễ dàng nhận chìm một vài doanh nghiệp cỡ lớn của Việt Nam, nhất là khi ban quản lý lại cẩu thả, coi thường những rắc rối pháp lý. Chuyện có thể đơn giản khi ngồi nhậu ở quê hương với đàn em, ra chỉ thị cho chúng phải đi gặp "anh lớn đỡ đầu" để giải quyết những vướng mắc tranh tụng. Khi ra biển lớn, không hiểu luật lệ, tự tin vào những phán đoán chủ quan của mình, là sẽ đối diện, không sớm thì muộn, với những hiểm họa sống còn.

Gần đây nhất, có lẽ không ai quên là sự tùy thuộc vào một nhà thầu phụ

(Transocean) trong giàn khoan dầu ngoài khơi vịnh Mexico đã làm tập đoàn dầu khí BP tốn hơn 34 tỷ đô la và suýt làm khánh tận một công ty lâu đời (102 năm) trong 3 tháng ngắn ngủi.

Có 1001 cách mất tiền ở biển lớn, từ bị lừa đảo đến bị thua kiện. Nhiều vụ việc không thể tránh được, nhưng nếu doanh nhân biết thay đổi tư duy và phương thức quản lý của mình thì sẽ giảm thiểu tối đa những rắc rối về pháp lý hay những tình huống "ngậm đắng nuốt cay".

PHẢI SẴN SÀNG BỎ TIỀN THUÊ TƯ VẤN

Nhiều doanh nhân Việt Nam rất hồ hởi khi chi tiêu ăn nhậu hay bỏ tiền mua quà cáp, nhưng lại rất keo kiệt khi phải trả tiền phí tư vấn. Phần lớn xem các chuyên gia tư vấn là những người bán nước bọt, không xứng đáng với những phí đòi hỏi, và cố gắng tìm mọi cách để nhận các khuyến nghị gần như miễn phí. Tư duy này sẽ thu hẹp sự hiểu biết và các quan hệ cần có khi giao tiếp với đối tác hay khách hàng nước ngoài. Thêm vào đó, chi phí tư vấn, nhất là về pháp lý, là một khoản chi tiêu thường không đem lại một lợi nhuận nào, nên phần lớn ban quản lý các doanh nghiệp rất lơ là. Thay vì lên kế hoạch phòng ngừa những rắc rối pháp lý có thể xảy đến, họ có khuynh hướng đợi đến khi bị kiện rồi mới phản ứng. Việc này khiến tình huống trở nên tồi tệ hơn.

Mỹ là một quốc gia có nhiều luật sư nhất trên tỷ lệ mỗi đầu người (1/200 người lớn là luật sư) cho thấy sự phức tạp của luật lệ và tính "hở ra là kiện" của người Mỹ. Ở Trung Quốc và các quốc gia đang mở mang khác, rắc rối về pháp lý mang hình thức nhiêu khê hơn. Ở những nơi này, luật lệ mơ hồ, các quan chức tha hồ diễn giải, và bạn sẽ chắc chắn thua kiện nếu họ muốn gây khó khăn cho công ty của bạn, để kiếm tiền riêng hoặc theo đơn đặt hàng của các đối thủ của bạn. Do đó, bạn cần những tư vấn về pháp lý rất chuyên biệt mỗi khi ký một hợp đồng, ra một quyết định có ảnh hưởng đến đối tác hay khách hàng và nói chung, khi làm bất cứ một chuyện gì hơi quan trọng. Tại Trung Quốc, bạn có thể phải dùng đến "cò" pháp lý (những quan chức đã về hưu nhưng vẫn còn quan hệ) để giải quyết vấn đề.

Dù những công ty đa quốc gia luôn luôn đầy những luật sư tư vấn bên cạnh, nhưng vẫn không bao giờ là đủ. Tập đoàn tài chính Goldman Sachs vừa phải trả 550 triệu đô la tiền phạt về tội lừa đảo. Bằng chứng để thua kiện chỉ là 1 cái email của 1 nhân viên (Fabrice Tourre) khoe mẽ tài năng bịp bợm khách hàng.

Không chịu chi cho phí tư vấn và làm mọi chuyện theo suy nghĩ chủ quan của mình là mời gọi những tranh tụng không cần thiết.

PHẢI NHÌN THEO KHÍA CẠNH CỦA QUẢN LÝ ĐỊA PHƯƠNG

Mỗi một quốc gia tuân thủ những thủ tục pháp lý và luật lệ khác nhau nên không thể có một quy tắc đồng nhất nào cho mỗi thị trường trên biển lớn. Tôi hay khuyên các giám đốc điều hành của tôi là phải quan sát và học hỏi thật nghiêm túc các vị quản lý địa phương đã đầy kinh nghiệm trong mọi vấn đề pháp lý. Dù họ là đối tác, đối thủ hay nhân viên dưới quyền, sự hiểu biết của họ về những rắc rối trong môi trường kinh doanh vẫn cao hơn chúng ta rất nhiều. Đây là trường hợp mà sự tránh né những quyết định khó khăn, phức tạp là phương thức quản trị khả thi hơn. Sau khi nhắc nhở nhân viên dưới quyền về quan điểm tuân thủ luật pháp hay lối giải quyết cổ truyền của địa phương, hãy bước qua một bên và để các quản lý địa phương sắp xếp giải quyết vấn đề.

Một lần ở Trung Quốc, vị giám đốc điều hành của chúng tôi bị bắt giữ vì tội làm ô nhiễm môi trường tại An Huy. Nhà máy sản xuất đồ nhựa của chúng tôi ở tỉnh kế bên, có hệ thống xử lý nước thải, được cả bằng ban khen của Tỉnh Ủy, nhưng vẫn không ngăn ngừa một quan chức tại An Huy thưa chúng tôi ra tòa. Khi viên giám đốc công ty đến dự theo trát đòi, anh ta bị công an bắt tại khách sạn vào đêm trước đó. Tòa xử chúng tôi thua, vì tội coi thường pháp luật, không hầu tòa. Chúng tôi phải nhờ một "cò" pháp luật địa phương (nguyên là thẩm phán về hưu) để thương lượng. Chúng tôi trả 400 ngàn thay vì 600 ngàn đô la như tòa phán quyết và mọi chuyện xếp lại trong êm thấm. Nếu tôi ra mặt và đi xuống tận An Huy để phản đối hay kiện cáo gì về "luật rừng" này theo tinh thần dân chủ Mỹ, có lẽ tình huống sẽ tệ hại hơn nhiều.

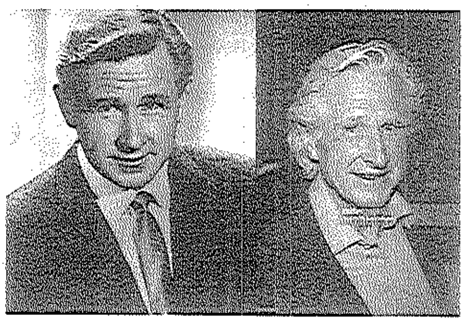
ĐỪNG COI MẶT MÀ BẮT HÌNH DONG

Quốc gia, dân tộc nào cũng có kẻ xấu người tốt, dân làm ăn lương thiện và phi pháp, người quản lý bài bản bền vững và dân chụp giật vô tâm. Đừng để những hấp dẫn bề ngoài mà xao lãng đi việc điều tra sâu kỹ về bất cứ một đối tác, tư vấn hay nhân viên quan trọng. Tại Mỹ những công ty trinh thám tư, chuyên về doanh nghiệp như Kroll, Rehmann... chứa đầy vài trang niên bạ của điện thoại. Tốn vài nghìn đô la để hiểu rõ mọi

đối tác là cái giá bảo hiểm rẻ, so với những hậu quả tệ hại có thể xảy đến. Trong những giao tiếp sơ khởi, thì tra cứu thông tin qua Google, Bing, Yahoo Search là điều phải làm

Một trong những thành kiến của người Á, Phi... là sự tôn trọng các nhân vật từ Tây phương (Âu, Mỹ, Úc...), có lẽ bắt nguồn từ những thói quen lịch sử làm dân thuộc địa. Tôi vẫn cười đùa với bạn bè là 2 rào cản lớn nhất trong sự nghiệp của tôi là tên Phan (nghe rất Tàu) và dáng mạo không có mắt xanh mũi lõ như các anh bạn da trắng. Bị kỳ thị tại Âu Mỹ là chuyện bình thường, nhưng nghịch lý là tôi bị ngược đãi nhiều hơn ở các quốc gia Á châu. Khi làm cho Wall Street, tôi có một anh trợ lý trẻ, người da trắng với mái tóc vàng hoe. Trong nhiều buổi họp với các quan chức hay đại gia của Trung Quốc, Malaysia, Indonesia..., họ luôn luôn nghĩ anh ta là "boss" của tôi trước khi được giới thiệu. Vì định kiến này, nhiều doanh nhân Á châu tin tưởng vào tất cả những gì mà nhân viên da trắng trình bày, không cần biết đến thực tế và khả năng của diễn giả hay giá trị của lời phát biểu

Tôi còn nhớ ông hàng xóm của tôi ở California là Lloyd Bridge, diễn viên khá nổi tiếng của Hollywood. Khi về già, ông thường đóng vai Tổng Thống hay Thượng Nghị Sỹ Mỹ, nhờ diện mạo và phong cách rất "hợp" với hình ảnh trên chính trường (phim Hot Shots, The Man...). Một lần, ông theo tôi qua Bắc Kinh để tham quan du lịch. Trong một dạ tiệc đông quan khách, đầy các đại gia và chính trị gia, trước khi phát biểu bài nói chuyện, tôi long trọng tuyên bố, "Hôm nay, tôi được hân hạnh giới thiệu một vị khách mời thật đặc biệt. Xin mời quý vị đứng dậy để chào đón Vị Tổng Thống của Hiệp Chủng Quốc Hoa Kỳ". Cả hội trường đứng dậy, vỗ tay cả 10 phút, khi Lloyd bước lên diễn đàn. Nếu tôi không nói lại tôi chỉ đùa chơi, chắc chắn là 80% người tham dự đã nghĩ là mình đã gặp Tổng Thống Mỹ.



Nguồn: internet - Gettyimages

Diễn viên Lloyd Bridge khi còn trẻ và lúc về già

NGHIÊN CỨU VÀ BIẾT RÕ NHỮNG THỦ THUẬT LƯỜNG GẠT

Người Việt Nam rất bén nhạy và thông minh. Những mánh mung và thủ thuật để lường gạt các người có tiền hay tài sản ở Việt Nam cũng rất sáng tạo và đa dạng không kém gì quốc tế. Tuy vậy, với một nền kinh tế tài chính đã toàn cầu hóa, sự gia nhập và phối hợp của các phần tử tội ác từ khắp thế giới đã thành một vấn nạn lớn, không những cho các cơ quan cảnh sát, mà còn ảnh hưởng đến mọi doanh nhân khắp nơi.

Người Nigeria đã làm nổi danh quốc gia họ theo nghĩa xấu khi danh từ "Nigerian scam" (trò lường gạt Nigeria) được ghi vào từ điển bách khoa của Oxford. Cho đến năm 2005, trò lường gạt này đã đem về một khoản thu nhập hơn 2 tỷ đô la từ các nạn nhân ở Âu Mỹ đến cho các tội phạm ở Phi châu. Họ thường gởi cả triệu email rác mỗi tuần đến các địa chỉ Mỹ, Âu, Úc. Email thường kêu gọi sự giúp đỡ của người nhận thơ để giải ngân một số tiền lớn đang bị kẹt trong một tài khoản ngân hàng (50 triệu đô la từ tài sản bị phong tỏa của nhà độc tài Idi Amin hay 100 triệu đô la từ một mỏ vàng ở South Africa... hay một vài hình thức dễ tin khác). Họ xin địa chỉ, tài khoản... và yêu cầu người nhận ứng trước một số tiền vài ngàn đô la để làm thủ tục hay bày tỏ thiện chí. Chỉ cần một số nhỏ nhẹ dạ, ngây thơ là mối lợi thu về đã lên đến cả trăm triệu đô la mỗi năm.

Một biến thái của trò lường gạt này là những vị chuyên gia khả kính hứa hẹn sẽ đem về cả chục triệu đô la tiền vay hay tiền góp vốn cho các doanh nghiệp từ nhà đầu tư nước ngoài. Họ sẽ đòi một phí trả trước khoảng vài chục ngàn đô la rồi biến mất hay không làm gì. Vì phải qua nhiều thủ tục pháp lý khác nhau liên quan đến nhiều quốc gia nên việc kiện cáo sẽ tốn kém và không hiệu quả

Một thủ thuật cũng khá phổ thông là "lấy tiền của nạn nhân sau để trả vốn và lời cho nạn nhân trước", gọi là Ponzi's scheme. Nhà quản lý quỹ đầu tư Madoff đã nổi danh khắp thế giới khi dùng thủ thuật này để thu một số tiền lường gạt đến 60 tỷ đô la. Những nạn nhân của các Ponzi's scheme nhỏ hơn từ 1 triệu đô la đến 50 triệu đô la thì nhiều vô số kể. Khi làm ăn tại nước ngoài, đừng ham những lợi nhuận cao ngất trời (chứng tỏ sự hoang tưởng) mà mắc bẫy những trò lường gạt này. Thực ra, chính phủ Mỹ bị kết tội là một nhóm tội phạm điều hành một Ponz's scheme lớn nhất thế giới: quỹ An sinh Xã hội (US Social Security). Chính phủ Mỹ đã lấy tiền đóng góp của thế hệ nhân viên hiện nay để trả cho quyền lợi của thế hệ trước, vì tiền đóng góp của họ trước

đó đã bị chính phủ xài hết vào những chương trình không liên quan gì đến an sinh xã hội.

KÍNH TRỌNG TẤT CẢ ĐỐI TÁC, KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI THỦ

Trên hết, để tránh mất tiền vì những tranh tụng thì nguyên tắc hữu hiệu nhất là hãy giao tiếp trong tôn kính và coi trọng những quyền lợi của đối tác, khách hàng và ngay cả đối thủ. Luôn luôn bắt đầu bằng cách coi các than phiền và khiếu nại là "đúng"; rồi nghiên cứu kỹ lại vấn đề, với sự tham dự của các tư vấn, để nhìn rõ về việc phải làm và việc không thể làm. Nếu có bị thiệt hại đôi chút, hay mất chút sĩ diện; sẵn sàng chấp nhận để vụ việc trôi qua. Về lâu về dài, đây vẫn là những lối mất tiền ít nhất.

Khi còn trẻ, tôi đã ngang ngạnh chống lại một cơ quan chính phủ đầy quyền lực là Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC). Dù tôi được thỏa mãn tự ái là mình "đúng" khi thắng kiện, nhưng hậu quả là công ty Hartcourt của tôi bị mất gần 500 triệu đô la thị giá, chưa kể những phí tổn pháp lý đến hơn 5 triệu đô la và 7 năm kiện cáo. Tôi đã làm kiệt quệ công ty vì cái "tôi" quá lớn của mình. Trong khi đó, nếu tôi chịu nhận lỗi (dù vô lý) và trả tiền phạt, công ty chỉ mất 500 ngàn đô la và giải quyết vấn đề trong 3 tháng. Một bài học vô cùng quý báu về rắc rối pháp lý.

Như đã trình bày, có 1001 cách để mất tiền khi doanh nghiệp đem chuông đi đánh xứ người. Cơ hội tràn đầy cũng đồng nghĩa với rủi ro cùng khắp. Ra đấu trường quốc tế, chúng ta sẽ học hỏi được rất nhiều kỹ năng bài bản từ những doanh nhân siêu việt, sáng tạo và năng động; cùng lúc với những siêu sao lường gạt rất tinh vi. Điều duy nhất phải nhớ là "cảnh giác cao độ" và đừng để lòng tham làm mờ mắt những vụ việc đáng nghi ngờ. Người Mỹ có câu "Nếu một đề nghị quá tốt như mơ ước, thì đó chỉ là mơ ước" ("If it's too good to be true, then it is"). Ai cũng mất một ít tiền vì bị gạt trên bước đường kinh doanh, nhưng người khôn ngoan là đừng để những trải nghiệm cay đắng này biến thành thói quen.

Tôi có một câu nói trên bàn viết để nhắc nhở mình, *"a fool and his money are soon parted"*. ("Một thằng ngu và tiền của hắn sẽ chia tay nhau rất sớm").

KHÓ KHĂN VỀ VỐN, DOANH NGHIỆP ĐỪNG NGHĨ ĐẾN NGÂN HÀNG

Khánh Linh thực hiện

Mỗi ngày thế giới có vài trăm nghìn tỷ đô la "chạy" đi tìm nơi đầu tư. Tại sao các doanh nhân Việt Nam không nghĩ rằng mình có thể lấy được một phần của số tiền này mà cứ loay hoay với câu hỏi "Tiền ở đâu?"

TS Alan Phan là Chủ tịch Quỹ đầu Tư Viasa tại Hồng Kông và Thượng Hải. Những năm trở lại đây, ông được nhiều người Việt Nam biết đến với vai trò là một chuyên gia tư vấn và kêu gọi đầu tư cho các doanh nghiệp.

Khi trao đổi với chúng tôi, ông Alan Phan cho rằng: ý tưởng kinh doanh, mô hình kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam hiện tại không có gì đặc thù để hấp dẫn nhà đầu tư nước ngoài. Ở một khía cạnh nào đó, những nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam hiện nay phần lớn đều "đặt cọc" vì chiến lược lâu dài. Còn những nhà đầu tư tài chính thực sự thì dường như họ vẫn chưa có "đất".

Và Việt Nam đang có tiềm năng phát triển một số ngành để thu hút sự đầu tư của các đối tác nước ngoài, chẳng hạn như lĩnh vực công nghệ thông tin hay lĩnh vực nông nghiệp.

Tín dụng từ ngân hàng lâu nay vẫn là nguồn vốn truyền thống của các doanh nghiệp Việt Nam. Tại sao ông lại cho rằng những lúc khó khăn như hiện nay thì doanh nghiệp nên "quên" đi nguồn vốn này mà có cách tiếp cận nguồn vốn khác?

TS. Alan Phan: Lâu nay các doanh nghiệp của Việt Nam vẫn có thói quen rằng khi cần tiền để kinh doanh thì cầm sổ đỏ, tài sản thế chấp ra ngân hàng để vay tiền đó là cách làm quá dễ dàng mà ai cũng có thể làm được. Chính thì thế nguồn vốn này sẽ không được vững bền và bị phụ thuộc – kinh doanh không có chỗ cho sự dễ dàng.

Trong khi đó, trên thế giới hiện có mỗi ngày 400.000 – 500.000 tỷ đô la "chạy" đi tìm nơi đầu tư. Tại sao các doanh nghiệp Việt Nam không nghĩ rằng mình có thể lấy được một phần của số tiền này mà cứ loay hoay với câu hỏi "Tiền ở đâu?" mà không thay vào đó là câu hỏi "Làm thế nào để có được số tiền đó?"

Cụ thể doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải làm thế nào, thưa ông?

TS. Alan Phan: Đơn giản thôi. Một trong những cách đó là niêm yết cổ phiếu của mình trên thị trường chứng khoán Mỹ. Cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp Việt Nam khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàn Mỹ.

Sàn Mỹ vẫn có một thanh khoản rất cao vì dòng tiền đầu tư đang quá dư thừa. Giá chứng khoán vẫn gia tăng kỷ lục trong 2 năm qua, dù tình trạng vĩ mô toàn cầu đang bị đe dọa với rất nhiều rủi ro.

Tuy nhiên niêm yết trên sàn Mỹ là điều không hề dễ dàng và bài học Cavico (Công ty cổ phần xây dựng và đầu tư) đối với các doanh nghiệp Việt nam vẫn còn?

TS. Alan Phan: Cavico niêm yết trên sàn Mỹ nhưng vẫn kinh doanh tư duy theo kiểu Việt Nam, đầu tư dàn trải, có quá nhiều công ty con, do đó không cập nhật kịp báo cáo của các công ty con, nộp báo cáo tài chính chậm... Muốn lên sàn Mỹ thì mô hình kinh doanh đó phải đơn giản, quản trị rõ ràng.

Theo cảm nhận của tôi, phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa sẵn sàng. Những điều kiện để tìm vốn bằng cách phát hành cổ phiếu hay trái phiếu nghe qua thì khá dễ dàng, nhưng cho đến nay, vẫn chưa một doanh nghiệp Việt Nam nào thực hiện được mục tiêu này.

Theo ông "nút thắt" mà các doanh nghiệp Việt Nam cần phải tháo bỏ để tiếp cận được nguồn vốn từ thị trường này là những gì?

TS. Alan Phan: Chuyện niêm yết trên sàn Mỹ thực sự khá dễ dàng; bạn chỉ cần một bản cáo bạch, có luật sư chuyên về chứng khoán và một kiểm toán gia có tên trong danh sách của PCAOB(*) ký nhận là Cơ quan chứng khoán Mỹ (SEC) sẽ chấp nhận đơn xin niêm yết. Không một đòi hỏi nào khác về doanh thu, lợi nhuận. Tuy nhiên, doanh nghiệp phải làm tốt những điều sau nếu muốn "rút tiền" trong túi của các nhà đầu tư trên sàn chứng khoán Mỹ:

Thứ nhất, tư duy của ban quản lý. Nguyên tắc căn bản không thể thiếu được khi lên sàn Mỹ đó là tính minh bạch (transparency), trung thực và khai báo đầy đủ (full disclosure), kỷ cương đạo đức của công ty và cá nhân ban quản lý (corporate governance); nhất là những mâu thuẫn lợi ích (conflict of interest).

Thứ hai, doanh nghiệp phải chứng minh được sự hấp dẫn, mức độ sinh lời của cổ phiếu đủ để thuyết phục được các nhà đầu tư.

Toàn thế giới, có khoảng 36.000 cổ phiếu đủ loại (sàn Mỹ có hơn 12.000) để các nhà đầu tư lựa chọn. Bạn phải có một lý do khá độc đáo để thuyết phục nhà đầu tư mua cổ phiếu của công ty bạn thay vì mua của Google hay Apple.

(*)PCAOB là tổ chức phi lợi nhuận. PCAOB không phải là tổ chức chính phủ nhưng có chức năng như cơ quan Chính phủ. PCAOB có năm thành viên trong đó Chủ tịch PCAOB phải do Ủy ban Chứng khoán Mỹ (SEC) chỉ định. Mục tiêu hoạt động của tổ chức này là nhằm:
Thứ nhất là duy trì và nâng cao sự tin cậy của nhà đầu tư đối với Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của các công ty đại chúng bằng cách tăng cường giám sát hoạt động của các công ty kiểm toán đã đăng ký.
Thứ hai là tăng cường huấn luyện, đào tạo và nhận thông tin phản hồi từ những người sử dụng kết quả kiểm toán và các đối tượng khác có liên quan đến các hoạt động giám sát của PCAOB.
Thứ ba là nỗ lực giám sát hoạt động của kiểm toán viên độc lập ở Hoa Kỳ và nước ngoài.

Vấn đề về chi phí và duy trì niêm yết liệu có quá sức đối với các doanh nghiệp Việt Nam không, thưa ông?

TS. Alan Phan: Với một công ty nhỏ, chỉ có một hình thức kinh doanh độc nhất phí tổn hàng năm cho các luật sư và nhà kiểm toán khoảng hơn 150 nghìn đô la; chưa kể đến những chi phí về IR-PR (liên hệ đầu tư, investor relations), tư vấn tài chính, phí để lưu trữ hồ sơ đầu tư (transfer agent), phí đăng ký với các cơ quan chính phủ v.v... Một công ty có chừng 10 công ty con, phải nhân lên gấp 5 lần số tiền nói trên. Do đó, nếu công ty bạn không tìm được một dòng tiền để thỏa mãn nhu cầu này, thì việc lên sàn là một đầu tư không hiệu quả, và khó đạt được mục tiêu ban đầu.

Mức phí đó xem ra cũng không hề rẻ đối với phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam, ông có nghĩ rằng việc niêm yết này sẽ khiến các doanh nghiệp khó đạt mục đích huy động vốn hay không?

TS. Alan Phan: Công ty tư nhân lớn nhất của Việt Nam là Ngân Hàng ACB có doanh thu khoảng 900 triệu đô la và có thể được xếp hạng là công ty nhỏ (small cap). Còn lại các công ty khác thường thuộc loại công ty siêu nhỏ (mini hay micro cap), theo tiêu chuẩn Mỹ.

Khi đầu tư vào các công ty nhỏ, các nhà đầu tư quốc tế thường chọn những cổ phiếu có tính đột phá mạnh và có lợi thế về công nghệ với khả năng phủ hàng khắp thị trường toàn cầu. Trong 18 năm từ khi các công ty Trung Quốc bắt đầu niêm yết sàn Mỹ, chỉ hơn 10% các doanh nghiệp là đạt được mục tiêu mong muốn. Tôi nghĩ tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp Việt Nam cũng

sẽ không khá hơn gì.

Có mâu thuẫn không khi ông khuyên rằng hãy niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ và ngay sau đó là tỷ lệ thành công chỉ khoảng 10%?

TS. Alan Phan: Sàn chứng khoán Mỹ như tôi nói có dòng tiền rất dồi dào và thanh khoản cao, đó là cái đích mà các doanh nghiệp Việt Nam nên hướng đến.

Trên thực tế, các ngành nghề được ưa thích là công nghệ IT, nông nghiệp của Việt Nam vẫn có sức hút đối với nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Vấn đề còn lại là các công ty này phải chứng minh được sức hút, sự độc đáo trong kinh doanh của mình thì tôi tin rằng dòng tiền thông minh sẽ tìm đến họ.

Xin cảm ơn ông về cuộc trò chuyện này!

TẠI SAO DOANH NGHIỆP VIỆT CHƯA NIÊM YẾT SÀN MỸ?

Hồng Nhựt thực hiện

Tiến sĩ Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA, là doanh nhân Việt kiều đầu tiên đưa công ty tư nhân của mình lên sàn chứng khoán Mỹ vào năm 1987. Đến năm 1999, Tập đoàn Harcourt do ông sáng lập đạt mức thị giá 670 triệu đô la, hiện tách thành 5 công ty (HRCT, SRRY, ETAK, ENVI và SPXP) và tiếp tục niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ.

Nhân chuyến trở về Việt Nam cuối tháng 3 vừa qua, Tuổi Trẻ Online đã có cuộc trò chuyện với ông về điều kiện và những thách thức khi đưa một công ty nhỏ ra thị trường chứng khoán toàn cầu. Ông cho biết:

- Tháng 6-2008, tôi có về Việt Nam để nói chuyện trong một bữa tiệc thân mật với sự tham dự của hơn 200 giám đốc điều hành (CEO) và quản trị viên của các công ty hiện niêm yết trên các sàn TP.HCM, Hà Nội. Băn khoăn lớn nhất của các nhà quản lý này là sự thiếu hụt một chiến lược tài chính hữu hiệu để đối phó với tình trạng kinh tế suy thoái toàn cầu. Tuy vậy, ít ai nghĩ đến một giải pháp quan trọng và hiệu quả là việc niêm yết công ty mình trên sàn Mỹ, thay vì sàn Việt Nam hay các sàn Á châu.

Tại sao? Tất cả đều cùng chia sẻ là do không có nhiều kiến thức thực dụng về sàn Mỹ. Với họ, sàn Mỹ là sân chơi của những công ty đa quốc gia nổi danh và có những thị giá khổng lồ như: Microsoft, Intel, GE, Walmart, Goldman Sachs... Họ đã lầm to. Thực sự, niêm yết sàn Mỹ dễ hơn sàn Việt từ phí tổn đến thời giờ.

Thưa ông, trong cuốn sách Niêm yết sàn Mỹ của ông, ông viết về việc đưa cổ phiếu công ty nhỏ lên sàn chứng khoán Mỹ và cho rằng việc đó khá dễ dàng. Vậy theo cá nhân ông, tại sao Việt Nam hiện vẫn chưa có doanh nghiệp nào lên sàn Mỹ mà chỉ tính chuyện lên sàn Singapore?

TS. Alan Phan: Cách đây 15 năm, các doanh nghiệp Trung Quốc cũng ngại niêm yết trên sàn Mỹ vì họ rất sợ tài sản lên sàn rồi thất thoát ra nước ngoài. Vì thế, khi tư vấn cho những công ty Trung Quốc lên sàn Mỹ tôi gặp rất nhiều

khó khăn. Nhưng, cách đây chừng 6-7 năm, Trung Quốc lại thấy việc niêm yết sàn ngoại là hình thức lấy ngoại tệ ở nước ngoài nhanh nhất nên họ rất mạnh tay cho các công ty lục địa lên niêm yết ở Hồng Kông, Mỹ, châu Âu... Và chỉ trong vòng 6-7 năm, trị giá vốn hóa các công ty mang về cho các doanh nghiệp Trung Quốc hơn 1.000 tỉ đô la. Trong khi đó, nếu so sánh trong vòng mười mấy năm qua, Trung Quốc chỉ thu hút khoảng trên 100 triệu đô la vốn từ FDI. Như vậy, rõ ràng đây là kênh thu hút vốn nước ngoài khá dễ dàng.

Tại Việt Nam, vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài (FII) cho phép nước ngoài đầu tư vào cổ phiếu Việt Nam và kể cả đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại Việt Nam song phải qua nhiều thủ tục phức tạp và khó khăn, tính minh bạch yếu kém, tính thanh khoản yếu cũng làm nản lòng nhà đầu tư nước ngoài.

Nhưng đem công ty Việt Nam lên niêm yết ở nước ngoài khá dễ dàng. Tại sàn Nasdaq hay NYSE chẳng hạn, ở đó đã có đội ngũ phân tích luôn sẵn sàng phục vụ, do đó việc thu hút vốn cũng dễ dàng, với tính thanh khoản cao. Nhà đầu tư Mỹ hay châu Âu coi công ty dựa trên hoạt động tài chính, sự tăng trưởng, doanh thu... mọi chuyện đều dựa trên những con số thuần túy mà công ty không cần phải giải thích gì thêm. Mặt khác, nếu không chuộng và không tin công ty đó nữa thì họ bán cũng thật dễ dàng.

Nhiều người cho rằng số lượng công ty niêm yết sàn Mỹ lớn và khi các công ty Việt Nam lên sàn này sẽ bị yếu thế do thiếu cạnh tranh, ông nghĩ thế nào?

TS. Alan Phan: Tôi cho rằng điều đó không đúng vì "cá" lớn có thị trường khác "cá" nhỏ. Không phải lúc nào anh cũng bán "cá" lớn không. Thực tình, công ty Harcourt của tôi trước đây cũng là công ty nhỏ, dù thời điểm đó đạt trị giá vốn hóa gần 700 triệu đô la nhưng với thị trường Mỹ vẫn là không đáng gì! Nhưng ngược lại tôi lại được rất nhiều cổ đông quan tâm. Vì anh mua Microsoft, Intel hay GE... thì sự lên giá cổ phiếu này chỉ từ từ, kiếm khoảng 3%-4%/năm là khá lắm rồi. Trong khi đó, những cổ phiếu nhỏ anh có thể kiếm được 3-4%/ngày.

Đương nhiên, rủi ro cao đi kèm với lợi nhuận cao.

Dĩ nhiên, cổ phiếu của mình sẽ không bao giờ và không thể so với Microsoft hay Intel, nhưng trong vị trí của mình sẽ có khách hàng để ý tới. Nói gì thì nói, trong tất cả các sàn chứng khoán thế giới, sàn Mỹ vẫn là sàn có tính thanh khoản cao nhất. Hai yếu tố đó là tính thanh khoản và tính minh bạch mà ai cũng nghĩ tới khi niêm yết sàn Mỹ.

Tôi rất ngạc nhiên khi Việt Nam mong muốn con số đầu tư nước ngoài vào Việt Nam luôn tăng trong khi FDI và FII năm vừa qua không được bao nhiêu. FII ở Việt Nam hiện nay một ngày đạt có 2-3 triệu đô la trong khi đó một công ty nhỏ ở Mỹ như Hartcourt ngày xưa của tôi, khi có giao dịch nhiều thì tôi cũng có 2-3 triệu cổ phiếu và giá trị giao dịch có thể đạt trên 30 triệu đô la/ngày.

Nền kinh tế thế giới vẫn còn diễn biến phức tạp, những khó khăn vẫn còn. Thế nên doanh nghiệp Việt Nam cần phải nghĩ đến việc thu hút vốn và phải trên tinh thần chuẩn bị "ra biển lớn".

Trở ngại lớn nhất hiện nay đối với các doanh nghiệp khi lên sàn ngoại?
TS. Alan Phan: Muốn lên sàn Mỹ, chi phí ít nhất 1-2 triệu đô la nhưng không quan trọng vì nhiều Quỹ Đầu tư và Mạo hiểm (VC) sẽ bảo lãnh tài trợ cho doanh nghiệp lên sàn. Vấn đề quan trọng nhất là tính minh bạch trong điều hành doanh nghiệp.

Tôi thấy, nhiều công ty của Trung Quốc như Alibaba, Sohu... cũng từ những công ty nhỏ của nước này nhưng đã mạnh dạn lên sàn quốc tế và trở thành công ty có vốn hóa 6-7 tỷ đô la. Vấn đề là doanh nghiệp phải quyết chí và biết rõ con đường mình đi. Không chỉ biết "lấy ngắn nuôi dài" mà phải quyết tâm đi đến mục tiêu bằng bất cứ giá nào. Cứ đi rồi sẽ tới, đừng trông chờ quá nhiều vào Chính phủ.

Cần biết những điều kiện và đòi hỏi gì khi niêm yết sàn Mỹ, thưa ông?
TS. Alan Phan: Hai điều kiện chính để niêm yết sàn Mỹ: Một là nộp hồ sơ đăng ký với SEC (Ủy ban Chứng khoán và Hối đoái Mỹ), có báo cáo tài chính đã được kiểm định quốc tế và được một nhà *market maker*(*) bảo lãnh; Hai là tổ chức bộ phận chuyên nghiệp về quan hệ khách hàng – nhà đầu tư.

Vấn đề không phải là lên sàn mà là làm sao anh bán được cổ phiếu sau khi lên sàn. Do đó, công ty phải có một bộ phận chuyên về thị trường nước ngoài và có nhân sự phục vụ việc đi tìm tư vấn, cố vấn chương trình tiếp thị cổ phiếu, xây dựng mạng lưới phân phối cổ phiếu...

(*) Market Maker (tạm dịch: nhà tạo lập thị trường - nhằm ám chỉ cá nhân hoặc tổ chức (công ty) đứng ra tự giao dịch một hay một số loại công cụ tài chính, hàng hóa và kiếm lợi nhuận từ mức chênh lệch giá mua giá bán và những biến động giá - Nguồn: Saga.vn)

Theo ông, những công ty nào có lợi thế khi niêm yết sàn Mỹ?

TS. Alan Phan: Nước Mỹ phát triển quá mạnh, quá cao trong khi Việt Nam là nước đang phát triển. Thế nên nhà đầu tư Mỹ luôn nghĩ đến những công ty có tính đột phá, sáng tạo, công nghệ cao... nghĩa là tất cả những khía cạnh của nền kinh tế mới – kinh tế kỹ thuật số được nhà đầu tư Mỹ ưa chuộng. Thành ra việc thuyết phục một nhà đầu tư Mỹ hay Âu châu mua cổ phiếu sữa hay địa ốc là chuyện khó vì ngành này không sinh lời cao từ tính đột phá của nó.

Tại sao nhiều doanh nghiệp Việt chỉ mới nghĩ đến thị trường Singapore mà không nghĩ đến một sân chơi lớn hơn như Mỹ? Dĩ nhiên là cũng có khó khăn nhưng đó cũng là một thách thức cho doanh nghiệp.

Sàn Mỹ có chừng 12.000 công ty, cái khó nhất là làm sao anh có thể bán được cổ phiếu? Làm sao công ty mình nổi bật trong 12.000 công ty. Chai nước ngọt bán trong ngôi chợ làng có thể nổi bật hơn các sản phẩm cùng loại nhưng khi ra một khu đại siêu thị thì làm sao khách biết chai nước của anh. Vì vậy, vai trò tư vấn về tiếp thị để đạt hiệu quả là rất quan trọng. Ngoài ra, doanh nghiệp phải có hệ thống phân phối, bán hàng giỏi, phải có hình ảnh tốt đối với một cộng đồng mình muốn hướng tới.

Còn khó khăn về niêm yết tôi cho rằng không quan trọng. Chính phủ Mỹ cũng rất dễ dàng trong niêm yết nhưng anh phải minh bạch thông tin. Những chuyện tốt xấu, lỗ lãi phải nói hết trong hồ sơ niêm yết. Ở Mỹ, nói dốc với nhà đầu tư, không nói hết 100% sự thực, bị phạt tù nặng là chuyện bình thường.

Ở Mỹ, theo tôi biết chỉ có vài công ty theo dạng tập đoàn đa ngành trong khi đó, tại Việt Nam, ai ai cũng muốn ra tập đoàn đa ngành. Các nhà đầu tư Mỹ không mấy hăng hái với những dạng công ty này. Vì anh không phải là ông Warren Buffet để điều hành tốt đẹp mọi công ty.

Công ty bán thực phẩm mà cũng mở trường đại học, mở ngân hàng... là một điều rất khó hiểu.

Xin cảm ơn ông!

ĂN NHẬU TRONG NỀN KINH TẾ TRI THỨC

Một đại gia mời tôi và hai người bạn Mỹ cuối tuần vừa qua lên Long Thành để chơi golf. Sau đó, anh đưa chúng tôi về một quán ăn rất đẹp cạnh bờ sông Sài Gòn, chiêu đãi một bữa ăn tối với những đặc sản khó quên. Tôi rất ấn tượng với phong cách tiêu xài, hơn 42 triệu đồng cho một buổi chiều. Hai người bạn Mỹ có hai quỹ đầu tư lớn nhưng họ đã xác minh ngay từ đầu là họ không có ý định đầu tư hay làm ăn gì tại Việt Nam. Tóm lại, đây hoàn toàn là một buổi giao tiếp xã hội mà đại gia Việt muốn khoe khoang sự giàu có sang trọng của mình với hai người xa lạ.

Ngày hôm sau, tôi mời anh bạn đại gia ăn trưa để trả lễ. Sẵn đang tổ chức buổi Siêu Hội thảo về Đầu tư và Kinh doanh vào ngày 16/2/2012 đến đây, tôi gởi anh một vé mời và hỏi anh có muốn giúp ban tổ chức bằng cách mua 10 vé với giá chiết khấu cho các nhân viên ban quản lý (chỉ có 7 triệu). Tôi bảo đảm với anh là những kiến thức thực tế thu nhặt được từ 20 chuyên gia và doanh nhân nổi danh sẽ có giá trị thực tiễn hơn 10 khóa học của chương trình MBA. Anh từ chối và nói công ty anh (trên 2 ngàn nhân viên) không tiêu xài vào các đề mục này. Tôi tôn trọng lập trường của anh; và nói sẽ gởi thêm 10 vé mời cho nhân viên anh để xem kiến thức mới có đáng 7 triệu đồng như tôi tin tưởng.

Mỗi công ty có một văn hóa riêng và cuối cùng, chỉ có kết quả của doanh thu và lợi nhuận cùng sự phát triển bền vững của thương hiệu mới chứng minh được hiệu năng của ban quản lý. Có nhiều con đường đến La Mã và không có một công thức nào ứng dụng cho mọi tình thế.

Tuy nhiên, trong 3 năm qua, tôi làm "tư vấn không công" cho nhiều doanh nghiệp Việt Nam, lớn và nhỏ, công và tư. Trong khi phân tích các bản báo cáo tài chính, tôi nhận thấy một mẫu số chung là các tiêu xài nhiều khoảng 4 lần về mục tiếp khách giải trí (từ 3% đến 10% doanh thu, tùy phân loại ngành nghề). Trong khi đó, đề mục nghiên cứu và đào tạo lại ít bằng 1/10 các công ty nước ngoài có mô hình kinh doanh tương tự.

Trong một thế giới mới nơi kiến thức trở thành sức mạnh *(knowledge is power)*, chúng ta đang truyền đạt thông điệp gì cho các thế hệ quản lý kế

tiếp? Quan chức thì dĩ nhiên thích ăn nhậu vì họ không phải trả tiền, nhưng cái giá phải trả cho các doanh nghiệp tư thường khá đắt: ngoài tiền ăn uống, chúng ta phải tính thêm thì giờ lãng phí, bệnh tật tăng thêm những ngày nghỉ không chính thức và sự mê muội khi say mèm hay đi kèm với những quyết định sai lầm.

Tuy vậy anh bạn đại gia không đồng ý với tôi. Anh nói là sự "thành công" của anh trên thương trường là do các mối quan hệ tạo nên từ những ăn nhậu thâu đêm suốt sáng. Anh cho là trong việc làm ăn, không phải "điều" anh biết mà là "người" anh biết (it's not what you know but who you know). Anh nghĩ đây là lý do chính tôi sẽ không kiếm tiền được ở Việt Nam này.

Cho đến giờ này thì anh hoàn toàn chính xác trong nhận định của anh. Tôi cũng không ngây thơ để mà nghĩ là Siêu Hội thảo về Đầu tư và Kinh doanh 2012 sẽ thành công về mọi mặt như ước muốn. Nhưng tôi tin rằng phương thức quản trị của các doanh nghiệp Việt sẽ phải thay đổi nhanh chóng để hy vọng bắt kịp tiến bộ của nền kinh tế toàn cầu, một nền kinh tế dựa vào "kiến thức", không phải vài quan hệ với các quan chức.

Và thứ Năm tuần tới, tôi và 19 diễn giả khác hy vọng sẽ nhóm lên ngọn lửa kiến thức, dù nhỏ nhoi, cho một thế hệ quản lý mới với một tầm nhìn mới.

Mong các bạn sẽ có mặt cùng chúng tôi.

TRẢ LỜI CHO CÁC DỰ ÁN VÀ ĐỀ NGHỊ KINH DOANH "CHƯƠNG TRÌNH TIẾP LỬA ĐỂ KHỞI NGHIỆP"

Số lượng các dự án kinh doanh chúng tôi nhận từ các thân hữu BCA và các bạn đọc gia tăng khá nhiều, trước và sau buổi Siêu Hội thảo 2012 vừa qua. Phản hồi tích cực nói lên tinh thần đam mê làm ăn của giới doanh nhân trẻ; nhưng các dự án hay ý tưởng gởi đến thường phản ảnh sự thiếu chuẩn bị của nhóm sáng lập.

Tôi xin lập lại một bài viết về "Kế Hoạch Kinh Doanh" (Business Plan) ở phần cuối của bài này để mọi người hiểu rõ nhu cầu của một nhà đầu tư. Đây là việc phải làm đầu tiên của doanh nhân cho bất kỳ dự án hay ý tưởng kinh doanh nghiêm túc nào.

Tuy nhiên để duy trì ngọn lửa làm ăn trong tâm trí các bạn trẻ, tôi dự định sẽ hợp tác với một số chuyên gia về đầu tư và kinh doanh để làm một trung tâm tư vấn trên mạng về khởi nghiệp. Cá nhân tôi có thể bỏ ra khoảng 1 ngày mỗi tháng để liên hệ và trả lời trực tiếp các câu hỏi, thắc mắc. Nhóm tư vấn cũng sẽ giúp các bạn doanh nhân soạn thảo rồi nộp các dự án đến các nhà đầu tư tiềm năng trong việc gây vốn. Sau 6 tháng hoạt động, chúng tôi sẽ tổ chức những buổi tọa đàm mỗi tháng để các nhà sáng lập dự án có cơ hội trình bày trước quỹ và các nhà đầu tư trong cũng như ngoài nước.

Đây là cố gắng nhỏ nhoi của cá nhân tôi để giúp các doanh nhân trẻ thực hiện dự án của đời mình. Cho tôi 3 tháng để chuẩn bị mọi việc và chương trình này (tạm gọi là TIẾP LỬA ĐỂ KHỞI NGHIỆP) sẽ được thông báo rõ ràng hơn trên trang Web này và các mạng truyền thông khác. Các chuyên gia tư vấn về tài chính quản trị muốn tham gia, xin Email cho gocnhinalan@gmail.com. Các doanh nhân muốn thử lửa hãy chuẩn bị.

Cám ơn sự lưu ý của mọi người.

PHỤ LỤC

Làm thế nào để có thể triển khai một ý tưởng, một dự án kinh doanh? Làm sao để tìm được nhà tài trợ vốn cho một dự án? Những câu hỏi từ chung, đến riêng như vậy, đều có thể giải quyết ngay từ ban đầu, khi bạn thiết lập một kế hoạch kinh doanh (business plan).

Ngay từ khi bắt đầu ý tưởng kinh doanh, hay đã vững chãi trên thương trường, một kế hoạch kinh doanh luôn là tập hồ sơ gối đầu giường của mọi doanh nhân. Việc tìm kiếm nhà tài trợ, nguồn huy động vốn, hay bỏ công khai thác được những khách hàng mục tiêu cho dự án tương lai của bạn, rất quan trọng, nhưng quan trọng hơn thế nữa, là bạn hãy dành thời gian và suy ngẫm nghiêm túc về ý tưởng của mình, vạch ra một kế hoạch tổng thể, chi tiết. Tại quỹ đầu tư Viasa của tôi, nếu một công ty không nộp một kế hoạch kinh doanh đầy đủ, chúng tôi coi như họ không có một ý muốn thực sự mạnh mẽ trong việc làm ăn. Đây là một đòi hỏi đầu tiên và không miễn trừ.

Một kế hoạch kinh doanh đầy đủ phải gồm những phần chính như: căn bản về công ty (mục tiêu, sản phẩm và dịch vụ), phân tích thị trường (nhu cầu của khách hàng, các đối thủ cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh) và phân tích tài chính và dự toán tài chính, SWOT analysis. Đây là những tiết mục tối thiểu cần có cho kế hoạch kinh doanh. Một kế hoạch càng nhiều chi tiết càng nói lên sự am hiểu thị trường và điểm mạnh – yếu của công ty mình.

Trong kế hoạch kinh doanh, người quản trị cũng nên có những kế hoạch và chiến thuật để đối phó với những tình huống bất ngờ. Một kế hoạch kinh doanh đầy đủ cũng giúp cho các nhà quản trị cũng như các nhà đầu tư định giá về rủi ro một cách chính xác.

Với những bạn trẻ mới bắt đầu khởi nghiệp và chưa từng thiết lập một kế hoạch cụ thể, các bạn có thể trao đổi với người trợ lý của tôi qua gocnhinalan.com, qua email, hoặc xem thêm cuốn sách mà tôi đã xuất bản cách đây chừng 2 năm, cuốn "Niêm yết sàn Mỹ", (NXB Phụ Nữ / 2009-2010). Trong phụ lục C của quyển sách có giới thiệu "Bản mẫu của một kế hoạch kinh doanh" khá chi tiết, rõ ràng.

Quý bạn cũng có thể lên Google, đánh vào chữ Business Plan, bạn sẽ có rất nhiều chỉ dẫn về cách làm kế hoạch thật bài bản. Văn phòng tôi, nhân viên có software gọi là Business Plan Pro rất dễ theo.

Và xin nhắc lại một điều mà các bạn cần nhớ: Chỉ khi nào bạn thật sự ngồi xuống, dành thời gian suy ngẫm ý tưởng của mình, xây dựng một kế hoạch thật sự cụ thể thay vì phác thảo ý tưởng trong vài ba trang giấy, thì khi đó bạn mới có cơ hội khởi nghiệp kinh doanh mà không phải quá lo lắng về các vấn đề tài trợ, quản trị hay xử lý phát sinh.

Chúc các bạn thành công!

Xem thêm Video:

Hình cảnh cắt từ clip chia sẻ về khởi nghiệp tại Tp. Hồ Chí Minh
Hình ảnh cắt từ clip Định Hướng nghề nghiệp cho sinh viên Việt Nam. Ts. Alan Phan chia sẻ về khởi nghiệp tại Tp. Hồ Chí Minh
https://www.youtube.com/watch?v=7VOp12oZd10

Tiến sĩ Alan Phan - Định Hướng nghề nghiệp Trong nền kinh Tế hiện nay cho Sinh Viên Việt Nam
https://www.youtube.com/watch?v=9HkBrc4GF84

Phỏng vấn Tiến sĩ Alan Phan "Giá trị của đồng tiền"
https://www.youtube.com/watch?v=npLklnKqhLs

PHẦN 4

ALAN PHAN

Cuộc đời doanh nhân

"Chăm chỉ, đột phá và…
lãng mạn, giản dị"

THỜI THƠ ẤU
bôn ba cùng sóng gió dân tộc

Chuyên gia kinh tế Trần Sĩ Chương đã gọi Alan Phan là "một con người uyên bác, đã sống ba đời trong một đời người." Có lẽ điều này cũng không phải ngẫu nhiên khi Alan Phan sinh ra năm 1945, thời điểm có nhiều cột mốc quan trọng của dân tộc.

Lớn lên trong tình cảnh chiến tranh bùng nổ khi Nhật đảo chính Pháp ở Đông Dương khiến gia đình phải chạy giặc Tây liên tục từ Bình Dương lên tới Sài Gòn, Alan Phan cũng như bao đứa trẻ cùng thời phải trải qua những thời khắc khó khăn khi sinh ra và lớn lên trong bom đạn, chiến tranh và xung đột… Những kí ức này in đậm trong tâm trí trẻ thơ đến độ sau này khi trưởng thành và nhắc về quá khứ luôn là những kỉ niệm khó quên của Alan Phan.

"Một ký ức Mẹ thường kể lại là có đêm tôi bị lên "đẹn" khóc suốt buổi và các gia đình cùng chạy giặc phải bịt mũi tôi để giữ im lặng trong căn hầm trú ẩn. Đôi khi giặc sục sạo trên đầu và mẹ cứ lo là tôi đã bị ngạt thở chết rồi.





ALAN PHAN - Cậu học trò trường Petrus Ký - Trương Vĩnh Ký

Có lẽ nó cũng giải thích lý do là tại sao trong suốt 40 năm đầu của cuộc đời, tôi thường hốt hoảng giật mình tỉnh giấc giữa đêm như đang bị ai bóp họng". (Alan Phan)



Alan Phan cùng gia đình và bạn bè đi dã ngoại những năm 1960

TỪ NĂM 1963 DU HỌC Ở MỸ VỚI HỌC BỔNG USAID (NĂM 18 TUỔI)

Alan Phan từ một cậu học trò nhút nhát ham học trường Petrus Ký (Trương Vĩnh Ký) ở quê nhà đã bắt đầu hành trình sang Mỹ du học theo học bổng USAID (gói học bổng của chính phủ Mỹ cho sinh viên Việt Nam bao ăn ở và học phí mỗi tháng là 180 đô la và Alan Phan là sinh viên người Việt Nam duy nhất trong số các sinh viên của trường).

Để có tiền tiêu vặt, chàng sinh viên Alan Phan đi làm bồi bàn, thời những năm 1963-1964 tiền công là 2 đô la/giờ. Như vậy mỗi tháng ông kiếm được 80 đô la. Có lần ông hàng xóm kêu vườn cây tốt quá nhờ Alan cắt rồi trả công 10 đô la.

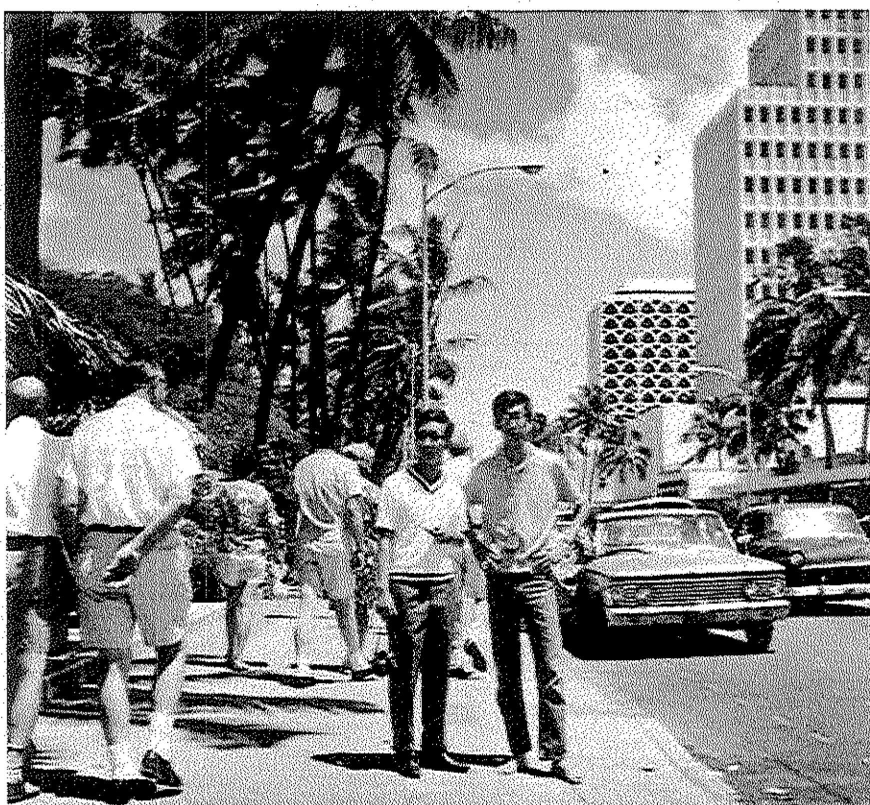


Alan Phan cùng cha mẹ và gia đình thời niên thiếu

Cứ như vậy, nói chung ai kêu gì làm đó. *"Đến năm thứ ba, tôi được một giáo sư trong trường đại học thuê làm việc trong trường. Công việc là lau dụng cụ, sửa soạn bàn học cho sinh viên. Công việc này cũng dính tới chút chuyên môn nên ông ấy trả 3-3,5 đô la/giờ. Nên một tháng lại nhiều hơn nhưng cũng vẫn là làm việc tay chân".*

Cứ ba tháng có một kỳ nghỉ 10 ngày, Alan Phan liền gom số tiền này đi du lịch khắp nơi. Alan Phan dần trở thành một sinh viên tự tin hơn, đủ tự tin để "sa vào" những thói thường "ham chơi, lười biếng" của mấy tay sinh viên xa nhà. Alan Phan tốt nghiệp bằng cử nhân tại Penn State tại đây và trong giai đoạn 1963-1968, Alan Phan đã sống như người Mỹ, học như người Mỹ và... chơi như người Mỹ.

Giai đoạn này có thể nói là một giai đoạn hiếm hoi vui chơi "vô tư lự" của chàng thanh niên trẻ tuổi Alan Phan trên đất Mỹ.

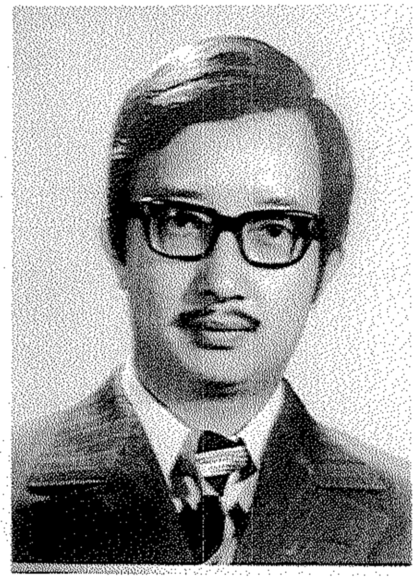


Alan Phan & Trần Hữu Dũng, Honolulu 7/1967
(Nguồn blog Văn hoá Việt Nam của tiến sĩ Trần Hữu Dũng)

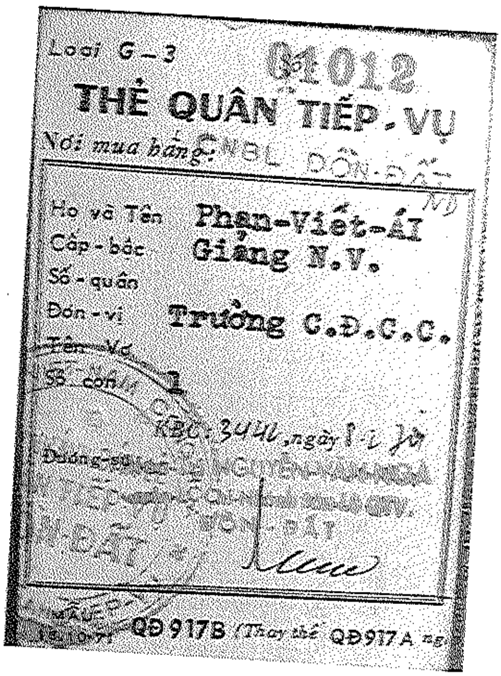
NHỮNG NĂM 1968 QUAY TRỞ VỀ VIỆT NAM

Sau biến cố năm 1968 cùng nhiều tin tức nhiều bạn bè cùng lứa ra đi do chiến tranh và bom đạn từ quê nhà, đã thôi thúc Alan Phan "rời bỏ công việc mới, người tình mới, căn nhà thuê mới... để khăn gói về lại Việt Nam."

Lần trở về này hơn 5 năm sống trên đất Mỹ cũng bình thường như bao sự trở về của những thanh niên du học khác, thậm chí còn giản dị hơn *"Khi tôi trở về, tôi hoàn toàn không có ảo tưởng hay tham vọng gì về tiền bạc hay quyền lực hay sự nghiệp. Tôi cũng chắc chắn là mình sẽ không thay đổi được điều gì, tốt hay xấu, cho đất nước. Tôi chỉ có cảm giác là mình "thuộc về đây", mình về để chia sẻ với bạn bè, gia đình, các người trẻ khác những khó khăn, đắng cay, tủi nhục và đau thương của những người đã "sinh nhầm thế hệ" (Alan Phan 1968).* 5 năm yên bình trên quốc gia phồn vinh nhất tinh cầu vẫn không làm phai nhạt tình cảm của đứa con xa xứ với quê hương đang quằn quại trong tiếng súng mỗi ngày. Dù là một trong những du học sinh hiếm hoi về nước thời đó, nhưng Alan Phan không chọn những công việc có thể tận dụng lợi thế "du học Mỹ" mà chọn nghề đi dạy. Công việc



Alan Phan - Giảng viên
Đại Học Kĩ Thuật Phú Thọ



Thẻ lãnh lương của giáo viên

việc đầu tiên của Alan Phan là dạy học môn Engineering tại trường Đại học Kĩ thuật Phú Thọ (Nay là Đại Học Bách Khoa Thành Phố Hồ Chí Minh).

Trong giai đoạn này, anh giáo trẻ Alan Phan đã có vài năm tuyệt vời với những người học trò "lứa đầu", trong đó không ít người đã tạo được chỗ đứng trong giới doanh nhân hiện nay như anh Nguyễn Văn Đực, Giám đốc công ty Đất Lành.

TỪ NGHỀ GIÁO ĐẾN THƯƠNG TRƯỜNG QUA CUỘC GẶP GỠ ĐỊNH MỆNH

Kể về hành trình "dấn thân" vào thương trường kinh doanh cũng là một chuyện hết sức tình cờ với Alan Phan bắt đầu từ một sự kiện bị... bạn gái cho leo cây khi hẹn hò.

Trong một buổi hẹn hò "hụt" với một cô gái tại Continental Palace café, Alan Phan tình cờ nhìn qua bàn bên cạnh có một anh chàng người Mỹ đang loay hoay với bản đồ Sài Gòn để kiếm đường đi tới bộ Kinh Tế, ông liền ngỏ lời giúp đỡ khi nối kết anh chàng này với... Bộ Trưởng Kinh Tế của chính phủ bấy giờ. Anh chàng người Mỹ này (sau này là sếp của Alan Phan) rất ấn tượng với sự hiểu biết và khả năng "kết nối" của Alan Phan liền mời ông làm việc với họ với mức lương... 300 đô la/tháng (một mức lương không tưởng thời điểm bấy giờ).

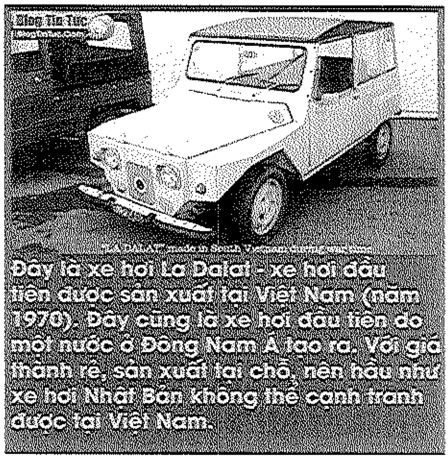
Đây quả là một cuộc đổi đời khá



Quán café "định mệnh" Continental Palace nơi Alan Phan bị... leo cây khiến định mệnh run rủi ông trở thành một doanh nhân



Alan Phan và chiếc xe La Dalat nổi tiếng do Mekong Car sản xuất trên cung đường Sài Gòn - Đà Lạt những năm 1970

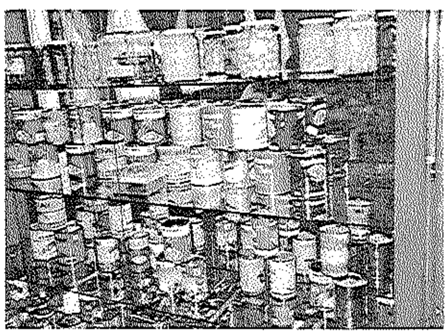






Alan Phan tiếp nhiều khách hàng và đại biểu ghé thăm Dona Foods & Foremost Dairies





ấn tượng với chàng thanh niên Alan Phan khi lần đầu tiên được tiếp xúc với lĩnh vực kinh doanh. Nhiều năm sau cuộc gặp gỡ "định mệnh" đó Alan Phan đã tham gia vào thành lập và điều hành hàng loạt các công ty như Dona Foods, Foremost Dairies (nay là Vinamilk), Mekong Car...



Một trong những căn nhà của Alan Phan giai đoạn 1970 số 45 đường Tự Do - nay là đường Đồng Khởi - (ảnh chụp lại)

Sau 7 năm lăn lộn kể từ khi trở về Việt Nam năm 1968, Alan Phan tích lũy được một số tài sản trị giá 7 triệu đô la (thời giá bây giờ - tương đương với 31,25 triệu đô la vào năm 2015) và vài căn nhà trên đường Tự Do (nay là Đồng Khởi). Một khối tài sản đáng ngưỡng mộ với một chàng lãng tử, không chủ tâm dấn thân vào thương nghiệp. Số nhân viên tại các doanh nghiệp của ông lên đến gần 18.000 người và mọi nhân viên, bè bạn thường gọi ông bằng cái tên thân mật "Ông Tổng" (Tổng Giám đốc).

QUAY LẠI MỸ LÀM LẠI SỰ NGHIỆP VỚI 2 BÀN TAY TRẮNG

BIẾN CỐ NĂM 1975 VÀ CON ĐƯỜNG MƯU SINH TẠI WALL STREET (1975 -1982)

Sau ngày thống nhất đất nước, các công ty của ông đều bị sung công. Ông và gia đình sang Mỹ với 2 bàn tay trắng, chỉ được cầm theo 600 đô la (khoảng 2.500 đô la tỷ giá 2015). Nhưng ông không hề bỏ cuộc và trách móc cuộc đời. Trong ông luôn là một sự lạc quan và hưng phấn với những cơ hội mới:

"Cơn sóng thần 1975 cuốn trôi tất cả và tôi quay lại Mỹ với hai bàn tay trắng. Trong khi vợ khóc sướt mướt vì mất mát, tôi vẫn hưng phấn và lạc quan. Trong tôi, không một chút oán hận hay giận dữ, không trách móc ai hay đổ lỗi cho số phận xui xẻo. Bởi vì tôi hiểu là dù thực tại có bê bết, Alan Phan vẫn là Alan Phan." (Alan Phan – 2012)

Bỏ qua những mất mát sau khi quay lại Mỹ, Alan Phan bắt đầu đi làm công cho công ty đa quốc gia

Eisenberg, rồi chuyển qua Polaris Leasing – một công ty con của GE Capital, chuyên cung cấp dịch vụ cho thuê máy bay những công việc đòi hỏi đi khắp thế giới, xuất khẩu công nghệ cao cho các quốc gia.

TỪ "THÀNH NHÂN" ĐẾN "THÀNH CÔNG": THẤT BẠI ĐỊA ỐC 1982 ĐẾN SỰ RA ĐỜI CỦA HARTCOURT

Lại 7 năm trời xoay vần (1975-1982), với sự tháo vát và tinh thần lạc quan, Alan Phan đã gây dựng lại ít nhiều cơ nghiệp trên đất Mỹ. Bên cạnh công việc làm thuê, ông cũng đạt vài thành công đầu tiên từ kinh doanh địa ốc. Nhưng có lẽ ông trời muốn dành cho anh chàng Alan Phan thêm nhiều trọng trách khác nên đã thử thách Alan bằng... một lần phá sản nữa.





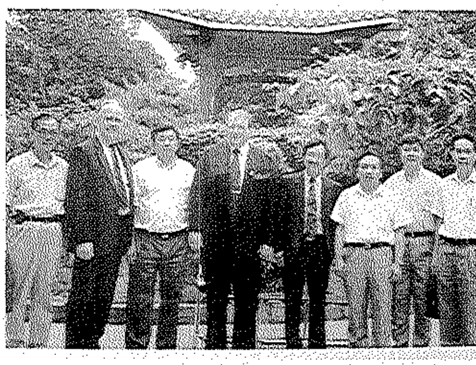
Tiếp khách tại công ty Hartcourt những năm 1983-1986

Năm 1982 khi mọi thứ đều tốt đẹp, kinh tế Mỹ sa vào một cuộc suy thoái và lãi suất ngân hàng lên đến 18-19%. Alan Phan mất toàn bộ tài sản tại bang Arizona và hầu hết sản nghiệp của mình (ước tính khoảng 10 triệu đô la – tương đương 24,9 triệu đô la năm 2015). Ông kể "chính xác là tôi buộc phải rời nhà với 1 cái valy với áo quần... đại khái rất khốn khổ sau biến cố mất tiền đó..."

14 năm, 2 lần phá sản, mất đến gần 60 triệu đô la (trải nghiệm không phải ai cũng "được" trải qua) và làm lại tất cả ở tuổi 37 trên đất khách quê người. Nếu Alan gục ngã vào thời điểm này, chắc không ai có thể trách ông. Nhưng ông vẫn tiếp bước, để trở thành một Alan Phan mà ta biết ngày nay.

Không để sự chán nản kéo dài lâu, năm 1983 - ở tuổi 38, Alan Phan quyết định ra riêng, thành lập Hartcourt, phần vì quá mệt mỏi với nghiệp làm thuê, phần khác vì cũng muốn thử sức mình.

Ban đầu mô hình kinh doanh trong giai đoạn 1983-1986 của





Alan Phan và các cộng sự, đối tác trong giai đoạn Hartcourt mở rộng làm ăn tại Trung Quốc





cùng hợp tác xây dựng những nhà máy mới







Alan Phan chụp hình cùng nhân viên công ty Hartcourt



Một trong những nhà máy của Hartcourt

Hartcourt là xuất khẩu máy móc, thiết bị và công nghệ mới cho những Nhà máy Trung Mỹ, Nam Mỹ và Á châu (liên doanh với Magic Marker, xây dựng một nhà máy sản xuất bút ở Trung Quốc) tương tự như công việc mà ông đã làm tại Eisenberg. Những công việc này cũng khiến Hartcourt kiếm được kha khá tiền tuy nhiên vẫn không làm ông hài lòng vì chí nguyện phiêu lưu kiếm tiền… chưa toại.

LÊN CUỘC CHƠI LỚN - NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN MỸ VÀ MỞ RỘNG KINH DOANH RA Á CHÂU.

"Có bột mới gột nên hồ", để thỏa mãn nhiều hoài bão của mình – Alan Phan tìm đến nguồn cung vốn lớn nhất thế giới – thị trường chứng khoán Mỹ. Năm 1987 Alan Phan là một trong những Việt kiều đầu tiên đưa công ty của mình lên sàn chứng khoán Mỹ để gây dựng vốn.

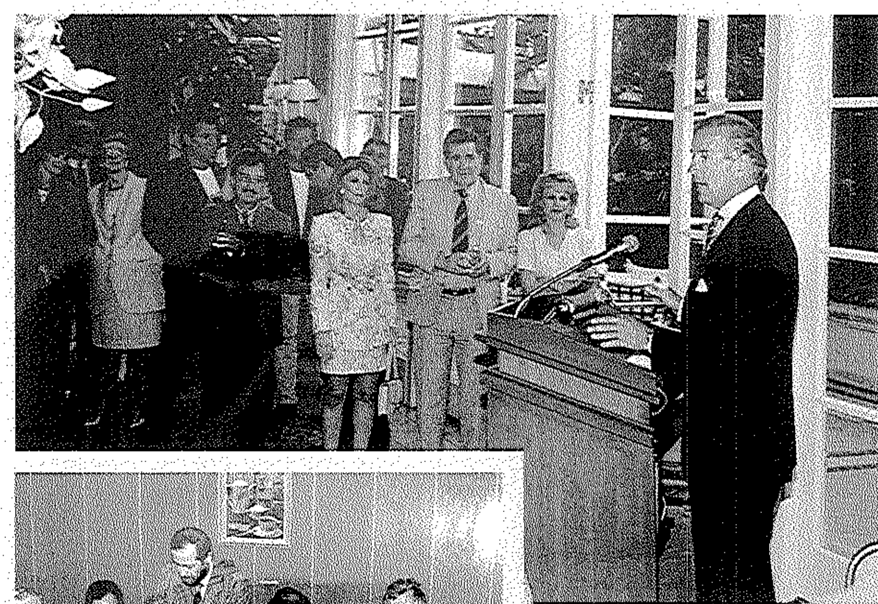
Nhờ những đồng vốn đó, Hartcourt đã mua lại một công ty ở Mexico, chuyên cung cấp hộp cáp tivi cho General Instrument, công ty con của Motorola. Sản phẩm của Hartcourt khi đó chiếm 70% thị phần Hoa Kỳ, doanh thu rất cao, nhưng phần lời không đáng kể. Điều này đã thôi thúc Alan Phan tiếp tục mở rộng hợp tác cho Hartcourt sang thị trường Trung Quốc lục địa, trùng vào thời điểm Trung Quốc đang trong giai đoạn đầu của quá trình mở cửa nền kinh tế.

Bằng những nỗ lực không mệt mỏi trong quá trình mở rộng công ty trong nhiều lĩnh vực khác nhau như sản xuất, đầu tư tài chính, giáo dục, thương mại điện tử, mua bán cổ phiếu qua mạng… trong giai đoạn 1988-1998 tại Trung Quốc, Hartcourt ngày càng lớn mạnh và trở thành một trong những công ty niêm yết làm ăn phát đạt nhất trên sàn chứng khoán Mỹ.

Đỉnh cao của sự phát triển của Hartcourt trong giai đoạn này cũng chính là lúc Alan Phan với tư cách là Chủ tịch và Tổng Giám đốc của Hartcourt tham gia rất nhiều vào những hoạt động xã hội, chính trị… như ủng hộ và vận động tranh cử Thượng Nghị Sĩ của Mỹ của vài tiểu bang.

SỤP ĐỔ VÀ MẤT TẤT CẢ TÀI SẢN LẦN THỨ 3 TRONG CUỘC ĐỜI TRONG BONG BÓNG DOTCOM 1999 TẠI MỸ.

Đến năm 1999, Alan Phan đã thành lập được mười mấy công ty nhỏ, kinh doanh nhiều lĩnh vực, từ giáo dục cho đến mua bán qua mạng… thuộc công ty Hartcourt và năm 1999 cũng là lần đầu tiên sau 12 năm niêm yết trên





Vận động hành lang, ủng hộ tranh cử Thượng Nghị Sĩ của Mỹ

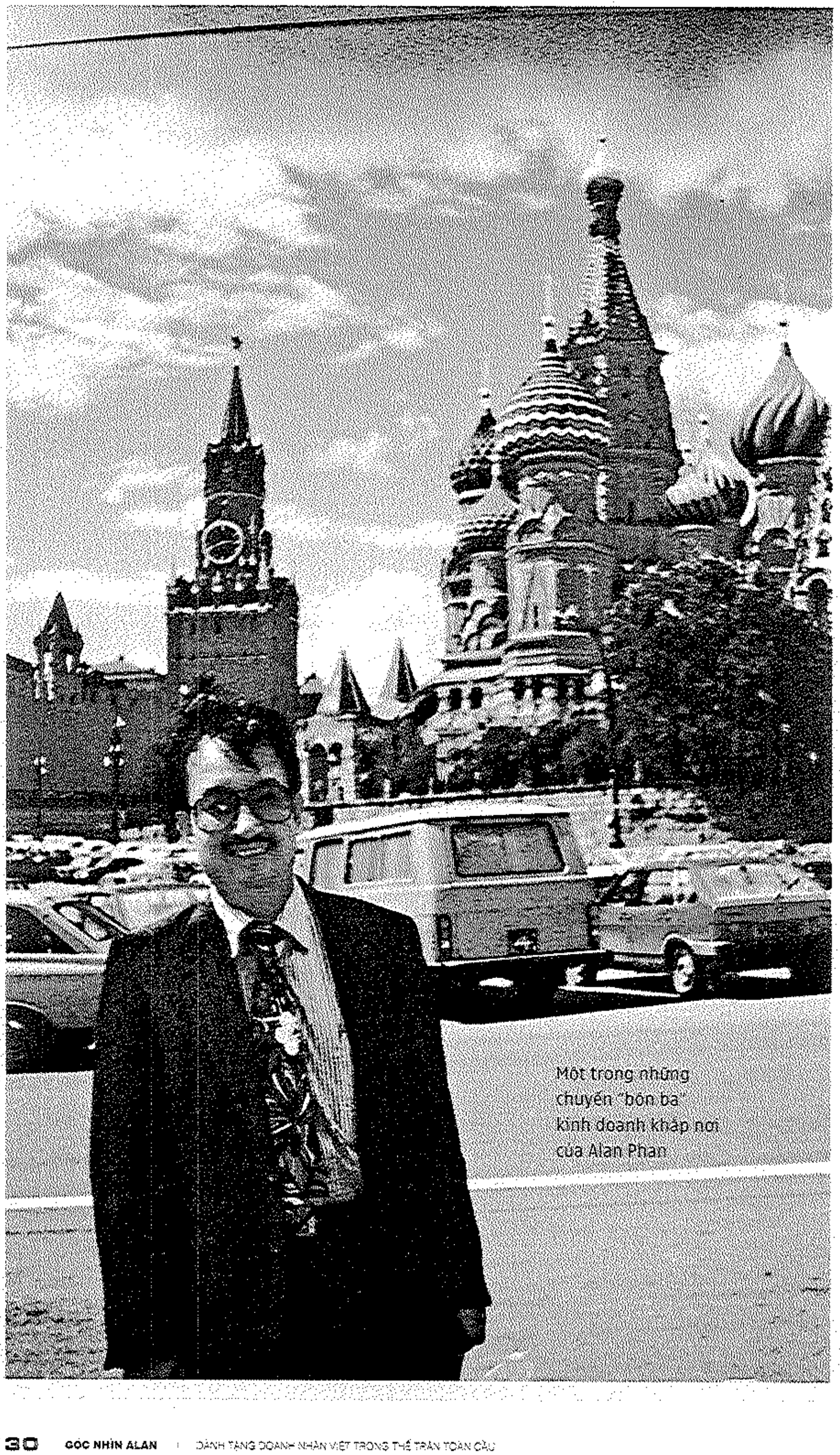


sàn Mỹ, thị giá công ty Hartcourt đạt mức gần 700 triệu đô la. Chính vì sự trăng trưởng vốn hoá quá "nóng" đã khiến Alan Phan và Ban Giám Đốc của công ty lạc quan và phát triển ồ ạt các mảng kinh doanh của công ty đến mức không thể kiểm soát nổi.

"Nguy hiểm nhất với doanh nhân không phải là khi ở dưới đáy, mà chính khi ở trên đỉnh vinh quang, người ta dễ quên đi nhiều thứ, dễ bị té nhất. Tham vọng cùng những lời ca tụng, tâng bốc đã đẩy tôi đi quá xa thực tế.

Tôi kiêu căng, liều lĩnh, mất đi trọng điểm về mục tiêu công việc cũng như đời sống cá nhân. Đó là kẻ thù tồi tệ nhất không chỉ với riêng tôi mà với rất nhiều doanh nhân khác khi mới đạt được thành công bước đầu. Nhưng tôi không suy nghĩ nhiều về những mất mát, và luôn tin cái gì chết đi cũng sẽ hồi sinh." (Alan Phan)

Khi bong bóng dotcom (bong



Một trong những chuyến "bôn ba" kinh doanh khắp nơi của Alan Phan





Giai đoạn đỉnh cao thịnh vượng của Alan Phan và Hartcourt

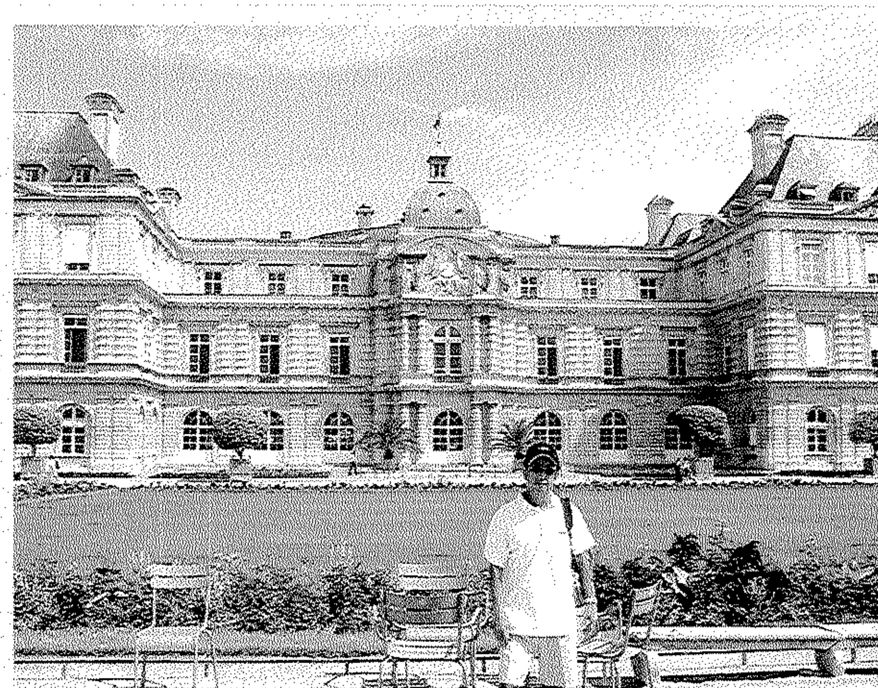
bóng cổ phiếu của các công ty công nghệ cao) bắt đầu xìu xuống, các đầu tư dàn trải của Hartcourt đòi hỏi một nhu cầu về vốn rất cao mà Hartcourt không thể kiếm được khi bong bóng vỡ. Đến năm 2002, thị giá Hartcourt sụt xuống còn 100 triệu đô la, 600 triệu đô la (tương đương với 864 triệu đô la vào năm 2015) không cánh mà bay!

Nhận xét về giai đoạn này, Alan Phan cho rằng "cái sai là không kết hợp được các công ty con lại với nhau, tạo thành sự cộng hưởng, nên không cạnh tranh được với một số công ty nội địa. Họa vô đơn chí, đúng lúc đó "bong bóng dotcom" vỡ, tài chính khó khăn, còn Hartcourt vướng vào vụ kiện tụng với Sở Giao dịch Chứng khoán New York... buộc tôi tái cấu trúc Hartcourt thành năm công ty nhỏ, tiếp tục niêm yết trên sàn Mỹ trước khi thoái vốn".

Vậy tính đến năm 1999, ở tuổi 54 và 31 năm làm ăn, Alan Phan đã "kịp" mất gần 900 triệu đô la – một thành tích có lẽ ít người sánh kịp.



Tiến sĩ Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa giai đoạn 2002-2008



THÀNH LẬP QUỸ VIASA VÀO NĂM 2002 VÀ TIẾP TỤC THEO ĐUỔI MỤC TIÊU HỌC THUẬT CAO HƠN

Năm 2001, Alan Phan thành lập Viasa Fund, đặt trụ sở tại Hồng Kông là một quỹ đầu tư tư nhân do 3 gia đình (gia đình của Alan Phan và 2 gia đình thân thiết khác tại Hồng Kông) và tiếp tục theo đuổi con đường học thuật tại Anh Quốc và Úc với 2 tấm bằng Ph.D tại Sussex (Anh) và DBA tại Southern Cross (Úc).

Sau 10 năm thành lập từ trị giá 30 triệu đô la năm 2002, Quỹ Viasa Fund đã có trị giá khoản 82 triệu đô la vào năm 2012 chủ yếu tập trung ở các mảng: Bất động sản, chứng khoán, các khoản đầu tư vào các doanh nghiệp.

QUAY VỀ VIỆT NAM VÀ KINH DOANH LẦN THỨ 2 NĂM 2007

Là một doanh nhân bôn ba kinh doanh khắp nơi trên thế giới nhưng tấm lòng hướng về quê hương, xứ sở khiến Alan Phan luôn thôi thúc phải quay trở về để đầu tư, kinh doanh những dịch vụ mới lạ và giúp sức cho doanh nhân và các bạn trẻ Việt Nam.

Ông thành lập ra công ty Vinabull vào năm 2007, đem mô hình



Trở về Hà Nội lần đầu tiên với tư cách là doanh nhân và một người con xa xứ

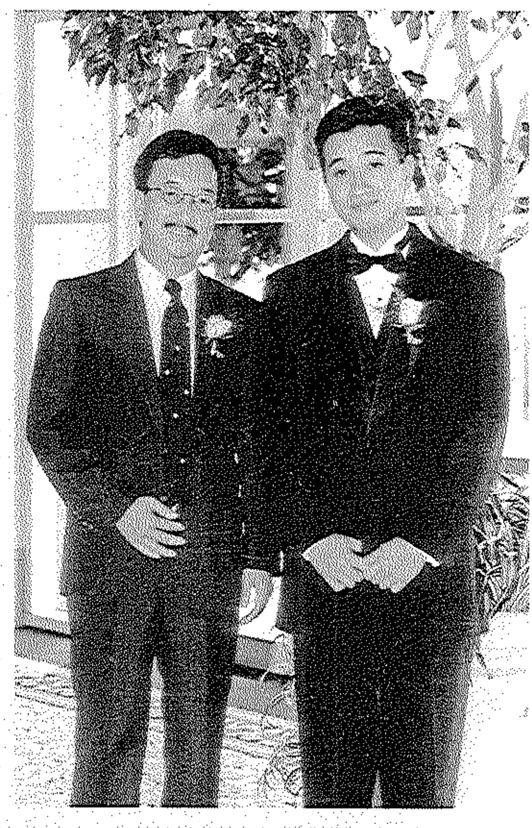
kinh doanh nhằm xây dựng cơ sở dữ liệu (database) cho các nhà đầu tư chứng khoán cá nhân và tổ chức phỏng theo mô hình của Bloomberg và Reuters, Sinobull (mô hình rất thành công của Trung Quốc nhờ giao diện dễ dùng, nhất là hoàn toàn bằng tiếng Trung Quốc. Ở đỉnh cao, Sinobull có hơn 20 ngàn thành viên, chịu trả khoảng 25 đô la một tháng, đem lại lợi nhuận tốt dù không thể so sánh với các công ty đa quốc) nhưng không mấy thành công.

Một trong những nguyên nhân khiến Vinabull thất bại *"vì thị trường chứng khoán Việt Nam suy sụp khá sâu vào 2008, rồi sản phẩm trình làng quá trễ, các đối thủ cạnh tranh ở Việt Nam có xu hướng tặng free dịch vụ và Vinabull gần như không có một chương trình tiếp thị nào đáng kể."* (Alan Phan)

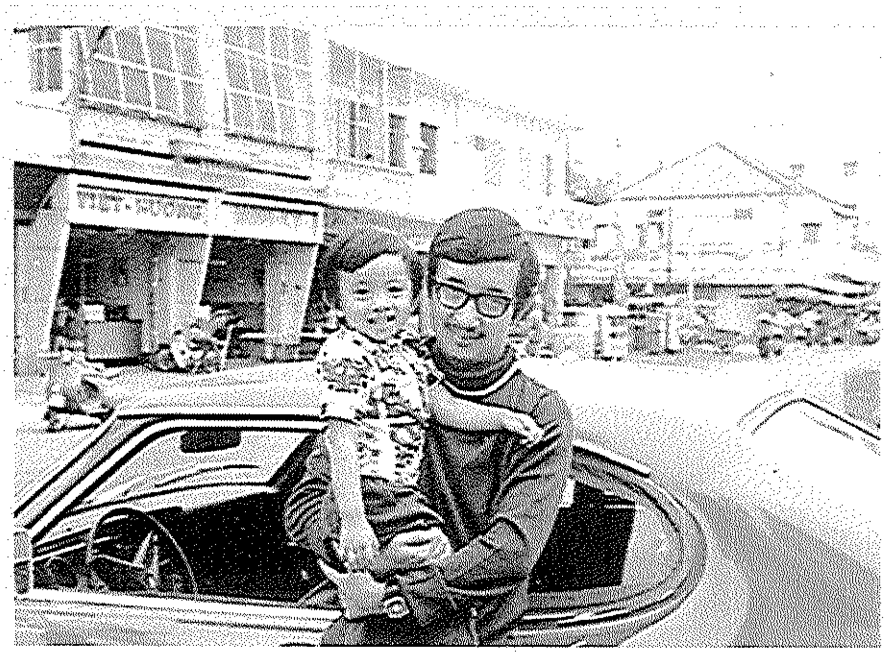
GIA ĐÌNH VÀ CUỘC SỐNG CÁ NHÂN

Alan Phan là một người đàn ông lãng mạn, đào hoa và có 3 người con. Trong gia đình ông là một người dân chủ, cởi mở với tranh luận của con cái đồng thời minh bạch và không trốn tránh trách nhiệm. Ông cũng là người cha hết mực yêu thương các con của mình.

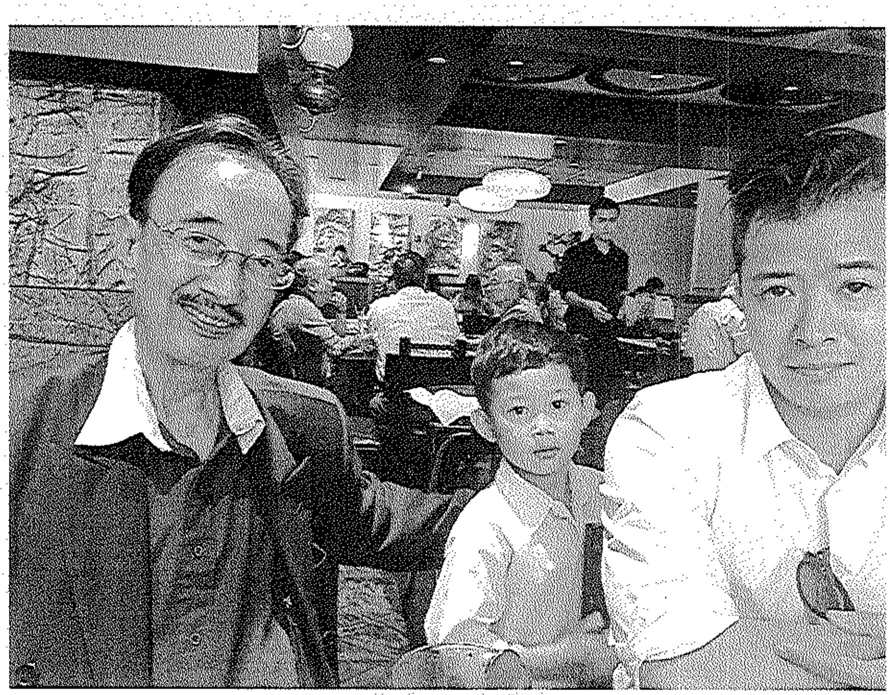
"Nhìn lại quá trình nuôi con, thì có lẽ cái mà tôi đã làm được là luôn bày tỏ tình yêu thương đối với con mình. Mình yêu con dù bất cứ thế nào. Yêu ở đây là sự trao gởi toàn diện, cho đi hoàn toàn. Khi con tôi nổi loạn và gây cho tôi đau khổ, tôi vẫn yêu nó tha thiết. Tôi nghĩ, đó có thể là một điều giúp nó khi lầm lạc, vì nó vẫn thấy bao



Alan Phan với người con cả.



Alan Phan và cậu con trai cả - hình chụp trước 1975



Alan Phan cùng con thứ hai và cậu út



Alan Phan và người con út Apollo



quanh nó là một tình yêu vô điều kiện từ cha mẹ. Tình yêu của cha mẹ dành cho con cái càng nhiều thì đứa con càng có nhiều cơ hội trở thành người tốt" (Alan Phan)

LÀ MỘT TÁC GIẢ NỔI TIẾNG, VIẾT SÁCH, VIẾT BLOG TRUYỀN LỬA CHO CÁC BẠN TRẺ VÀ DOANH NHÂN VIỆT VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG THIỆN NGUYỆN

Ngoài vai trò là một doanh nhân, Alan Phan còn là một tác giả rất chịu khó chia sẻ, chịu khó viết sách, viết blog để truyền lửa cho nhiều bạn trẻ, doanh nhân Việt.

Những sách ông đã xuất bản khoảng 11 cuốn cả tiếng Anh và tiếng Việt viết về các thị trường mới nổi, về Việt Nam và chiến thuật tìm vốn của doanh nghiệp trong đó nổi bật là những cuốn Niêm Yết sàn Mỹ, 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc, Chiến thuật tìm vốn cho Doanh nghiệp nhỏ.

Ông đồng thời cũng là bình luận gia chính của *Vietnam Financial Review, Robb Report, Saigon Times, Vietnamnet, Sài Gòn Tiếp Thị, Doanh Nhân.* Ông cũng là giáo sư thỉnh giảng tại các đại học Mỹ (Colorado, Columbia, Cal State) và Trung Quốc (Đồng Tế, Thượng Hải).

Ông cũng thường tổ chức các buổi hội thảo nhằm chia sẻ kinh nghiệm



Kỉ niệm sinh nhật năm 70 tuổi

sống, kinh nghiệm làm ăn, đầu tư bất động sản, chứng khoán với những người trẻ, với doanh nhân. Điển hình là "Ngày hội Super Investors Day" và "Ngày hội Super Stock Day" năm 2012.



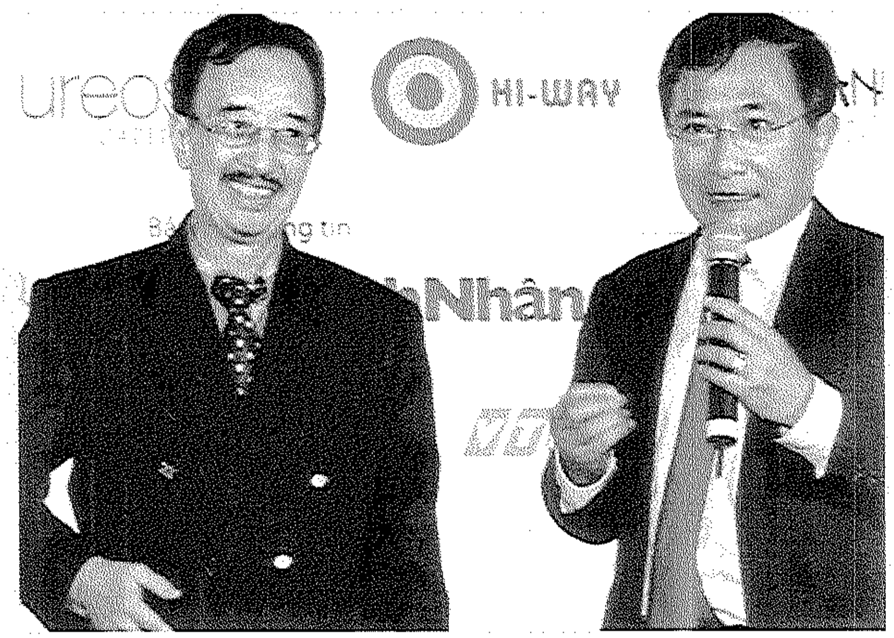
Bình luận gia chính của các diễn đàn

Ông cũng là một doanh nhân thiện nguyện với tấm lòng cao đẹp khi là sáng lập viên của tổ chức "20 triệu máy tính bảng cho trẻ em Việt Nam", sáng lập viên của tổ chức thiện nguyện "Tiếp lửa cho doanh nghiệp Việt", tổ chức và hoàn tất bàn giao 18 ngàn xe lăn tại Việt Nam và Indonesia.





Ngày hội Super Stock Day - 2012: Alan Phan, gia đình và các cộng sự



Ngày hội Super Investor Day - 2012: Alan Phan &
"người học trò" Nguyễn Văn Đực



Ngày hội Super Stock Day - 2012: Alan Phan, gia đình và các cộng sự



Alan Phan giao lưu cùng các bạn trẻ người Việt



Alan Phan giao lưu và làm việc với các doanh nhân Việt



BẠN BÈ NHẬN XÉT VỀ ALAN PHAN

ÔNG TRẦN SĨ CHƯƠNG, CHUYÊN GIA KINH TẾ

Một con người uyên bác, đã sống ba đời trong một đời người. Sau một thời gian dài "lưu lạc giang hồ", anh cũng như phần lớn Việt kiều chúng tôi, đều muốn truyền lại kinh nghiệm và kiến thức sống, kinh doanh cho thế hệ trẻ.



Đây là một việc làm có ý nghĩa lớn, giúp anh Alan phấn khởi, lạc quan hơn - có lẽ anh đã tìm được lẽ sống ở Việt Nam. Bằng kiến thức bao quát, toàn thể, trải nghiệm đa dạng kèm cách nói dí dỏm, không sợ vạch áo cho người khác thấy lưng mình đầy thẹo, anh đang làm rất tốt việc chia sẻ - với doanh nhân lẫn cho các bạn trẻ. Tôi rất ngưỡng mộ những điều anh làm.

ÔNG VŨ QUANG DƯƠNG, NGUYÊN TRƯỞNG CƠ QUAN ĐẠI DIỆN THƯƠNG MẠI VIỆT NAM Ở HỒNG KÔNG

Là nhà phân tích tài chính ở phố Wall, doanh nhân Việt kiều đầu tiên đưa công ty của mình lên sàn chứng khoán Mỹ, chuyên gia tư vấn về các thị trường đang nổi cho các công ty đa quốc gia tại Mỹ và châu Âu… những dự báo về kinh tế Việt Nam, Trung Quốc của anh tương đối chính xác, thường đi trước năm năm.

Một con người thẳng thắn, trung thực, nên đôi lúc cũng gặp khó. Nhưng anh không sợ mất lòng, vì anh cho rằng một nhà khoa học, một trí thức thì phải nói thẳng. Thông minh, chịu khó học hành, không thích phô trương, rất nặng lòng với quê hương, anh cố gắng thực hiện bằng được di chúc cha để lại, đó là phải làm được điều gì có ích để góp phần giúp đỡ đất nước, quê cha đất tổ thoát khỏi nghèo khó. Sống hết mình và rất cởi mở với bạn bè.

ÔNG NGUYỄN VĂN ĐỨC. PHÓ CHỦ TỊCH HIỆP HỘI BĐS TP.HCM. ỦY VIÊN BAN CHẤP HÀNH TỔNG HỘI XÂY DỰNG VN

Tôi là lứa học trò đầu tiên của Thầy Phan Viết Ái năm 1972 tại Trung tâm kỹ thuật Phú Thọ nay là Đại học bách khoa TP. HCM. Sau này Thầy dạy nhiều nơi nhiều nước không dạy ở Việt Nam, nhưng nhiều người vẫn là "học trò" của Thầy khi đọc báo đọc sách nghe diễn thuyết và nhất là vào "Góc nhìn Alan" độc đáo. Với kiến thức uyên bác - tầm nhìn xa rộng - dự báo chính xác - giải pháp hữu hiệu, tất cả được "truyền lửa" bằng văn phong dí dỏm hài hước nhưng cay độc nhân hậu, như con dao nhọn mổ dứt khoát cứu người như tấm bông cồn gây xót xa để tiệt trùng.

ÔNG ĐỖ DUY THÁI, TỔNG GIÁM ĐỐC THÉP VIỆT, DOANH NGHIỆP SỞ HỮU NHÀ MÁY LUYỆN VÀ CÁN THÉP XÂY DỰNG LỚN NHẤT ĐÔNG NAM Á



Thời mới khởi nghiệp, tôi phải lặn lội đi gặp những người giỏi để tìm từng mảnh tri thức. Có tri thức, có góc nhìn đúng thì mới phát triển. Các bạn trẻ ngày nay đã có Góc nhìn Alan, nơi tập trung quá nhiều tri thức của thế giới được tiến sĩ Alan Phan chắt lọc bằng cả cuộc đời mình. Tôi cho đó là một may mắn vô cùng lớn, hãy biết nắm bắt và vươn mình ra thế giới!

ÔNG NGUYỄN CƯỜNG, CHUYÊN GIA 20 NĂM KINH NGHIỆM TRONG MẢNG KINH DOANH NHÀ HÀNG - KHÁCH SẠN TẠI MỸ, SINGAPORE VÀ VIỆT NAM

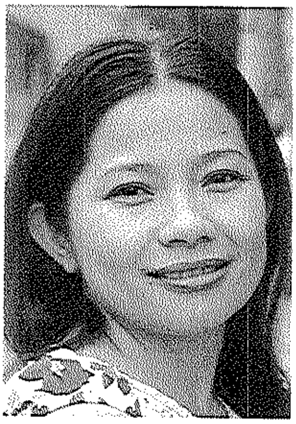
Trong lần gặp gỡ cuối cùng vào tháng 11/2015, tôi thấy bước chân anh đi rất chậm, sức khỏe dường như đã yếu đi nhiều, nhưng đôi mắt vẫn rực sáng và tinh anh khi bàn về những dự định tương lai. Sự đam mê và lòng kiên trì có lẽ là lý do giúp anh đạt được nhiều thành công trong cuộc sống, không chỉ về kinh doanh mà cả hạnh phúc đời thường.

Anh hay chia sẻ với tôi thì ra người hạnh phúc nhất trong cuộc sống này không phải người chưa từng đổ vỡ, chưa từng thất bại, chưa từng tổn thương hay người hạnh phúc nhất cũng không phải là người giàu có nhất, có được

những thứ tốt nhất, tuyệt vời nhất, chỉ là chúng ta đã vượt qua được ranh giới giữa việc cố gắng và buông bỏ, lạc quan và bi quan, từ bi và hận thù.

NGUYỄN TUYẾT ÂN, NHÀ BÁO - BÁO NGƯỜI ĐÔ THỊ

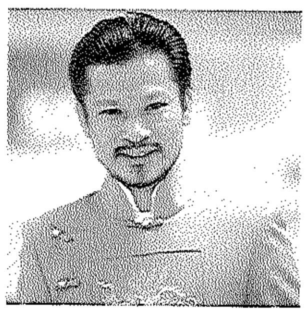
Sự sôi động trong đầu tư nông nghiệp và vai trò của IT ngày càng quan trọng trong



nền kinh tế khiến tôi nhớ đến tiến sĩ Alan, vì ông luôn đề cập đến những yếu tố này từ nhiều năm trước - và thường xuyên nhấn mạnh vào giai đoạn khủng hoảng kinh tế. Chính tính cách thẳng thắn, sẵn sàng chia sẻ quan điểm, cả trước những vấn đề được cho là "nhạy cảm", khiến giới truyền thông ưa thích phỏng vấn ông. Ông có thể "gây sốc", phản biện, ý kiến chẳng giống ai nhưng rất dễ cảm nhận bên trong sự hóm hỉnh pha chút bỡn cợt là sự am tường, tâm huyết và trải nghiệm, không cần che giấu thất bại hay khuyết tật. Tôi quý cách ông hay hỏi ngược người phỏng vấn bằng những câu hỏi mà nền kinh tế không dễ có lời giải đáp trong nhiều năm, hoặc những lời khuyên thực tiễn nhưng khó nghe kiểu như "hãy hiểu rõ luật chơi và cúi đầu chấp nhận".

DOANH NHÂN LÊ ĐÌNH HÙNG, CEO CỬU LONG JEWERY

Trong ký ức của tôi TS Alan Phan là hình ảnh trái ngược của con người với khối óc. Khi TS Alan Phan bắt đầu câu chuyện thì ai cũng thấy rõ viên ngọc sáng với trí tuệ đúng như người ta nói "người đàn ông có bộ óc khổng lồ".



Góc nhìn của ông qua bài trả lời phỏng vấn, qua trang web GocnhinAlan cho thấy ông là người có lòng yêu nước. Cái tên chính của ông Alan Phan Viết Ái cũng nói lên tấm lòng hướng về quê hương. Với tôi - một người may mắn được gặp trò chuyện với ông tuy chỉ một lần nhưng cũng đủ, một lần nhưng cũng thấy mình may mắn. May mắn vì được biết, được gặp trò chuyện và cũng học từ ông nữa.

PHẦN 5

CƠ HỘI ĐỘT PHÁ CỦA KINH TẾ VIỆT NAM

CƠ HỘI ĐỘT PHÁ CỦA KINH TẾ VIỆT NAM

Bài viết đã đăng trên Tạp chí Doanh Nhân

Trong các phân tích về cơ hội đầu tư hay tài trợ của Quỹ Viasa, ban tín dụng luôn lưu ý đến hai yếu tố then chốt: lợi thế cạnh tranh của dự án và kỹ năng, kinh nghiệm của đội ngũ quản lý. Ở một bình diện lớn, nền kinh tế nửa thị trường nửa xã hội của Việt Nam đang đối đầu với cả hai vấn nạn này.

CẠNH TRANH TRÊN BÌNH DIỆN VĨ MÔ

Trong chính sách phát triển kinh tế, chúng ta đã cố gắng rập khuôn theo mô hình Trung Quốc lấy công nghiệp hóa, đô thị hóa và xuất khẩu hàng rẻ làm ba phương tiện mũi nhọn. Theo báo cáo mới nhất, ba công nghệ ngốn nhiều ngoại hối và tạo nhập siêu khủng lớn là ôtô, điện tử và thép. Điều tôi chắc chắn là việc đầu tư tiền bạc, công sức và ưu đãi hỗ trợ vào ba công nghệ này hoàn toàn không hiệu quả và không đem lại cho Việt Nam một lợi thế cạnh tranh gì trên thương trường quốc tế.

Đây là hậu quả của việc bắt chước thiếu suy nghĩ và hành động theo lý thuyết lỗi thời. Trung Quốc có 1,3 tỷ dân, chuỗi công nghệ cung ứng linh kiện hiện đại, hệ thống hạ tầng phát triển và "đổi mới" của họ đi trước chúng ta 10 năm. Đó là lý do họ thành công trong công nghiệp hóa. Thêm vào đó, ngành nông nghiệp của họ rất cổ hủ và tạo đói kém thường trực cho dân quê. Đô thị hóa để đẩy dân nghèo lên thành phố, làm nhân công rẻ cho các xưởng máy xuất khẩu hàng rẻ là giải pháp hợp lý.

BÀI TOÁN CỦA VIỆT NAM

Các yếu tố này khác hẳn ở Việt Nam. Công nghệ cổ điển chúng ta không có lợi thế cạnh tranh, nhưng nông nghiệp chúng ta không yếu kém đến độ phải đẩy dân về thành phố làm nhân công và sinh sống trong các khu ổ chuột. Trên hết, bài toán gia công sản xuất hàng rẻ để xuất khẩu cần suy tính lại vì hiệu quả đầu tư, vấn đề nhập siêu nguyên liệu và ô nhiễm môi trường.

Thêm vào đó, đội ngũ quản lý kinh tế vĩ mô hay doanh nghiệp nhà nước đều kém kỹ năng vì nền giáo dục từ chương tụt hậu; cũng như không đủ kinh nghiệm để sáng tạo hay đột phá. Hai yếu tố căn bản cho sự thành công trong

kinh doanh đều hụt hẫng trong bối cảnh này.

Trong khi đó, ở lĩnh vực tư nhân, các doanh nhân chạy theo mô hình phát triển của Âu Mỹ, lấy bất động sản, đòn bẩy nợ và dịch vụ tài chính làm trọng tâm để phát triển kinh doanh. Nếu Âu Mỹ với một nền kinh tế mạnh mẽ và lâu đời còn bị long đong với các bong bóng tài sản, thổi giá từ nợ nần và thủ thuật tài chính, thì doanh nghiệp Việt Nam bị sập bẫy là chuyện ai cũng đoán được. Đó là cái giá của học phí.

Tuy nhiên, tôi vẫn cho rằng cơ hội đột phá của nền kinh tế Việt Nam và các doanh nghiệp tư nhân vẫn tiềm tàng và chứa nhiều hứa hẹn.

MÔ HÌNH DO THÁI

Tôi thường lấy thí dụ về xứ Israel năm 1948 khi vừa lập quốc. Một triệu người dân cô đơn trên vùng sa mạc khô cằn đối diện với một thế lực thù địch của hơn 100 triệu người Ả Rập. Chính quyền ưu tiên cho chương trình hiện đại hóa nông nghiệp để bảo đảm nhu cầu thực phẩm trong chiến tranh. Các nhà khoa học, chuyên gia đổ công sức vào việc nghiên cứu công nghệ và quy trình phát triển để hữu hiệu hóa mọi giai đoạn sản xuất. Kết quả là sau 10 năm, Israel đã trở thành một quốc gia xuất khẩu nông sản cho thị trường Âu châu và cả cho vùng đất mầu mỡ Phi châu.

Không lý do gì bài học Israel lại không thể ứng dụng rộng rãi ở Việt Nam nơi 67% dân số vẫn mưu sinh bằng nông nghiệp, nơi môi trường thiên nhiên khá phù hợp và người dân đã có kinh nghiệm ngàn năm về canh tác. Những tiến bộ trong 15 năm qua đã đem về cho Việt Nam các thành quả lớn về nông nghiệp như số lượng gạo, cà phê, cao su, hải sản xuất khẩu luôn là "top ten" của thế giới.

Người nông dân đã đạt các đỉnh cao này với sự wtrợ giúp rất tượng trưng của chính phủ. Trong khi đó, các quan làng xã đã đẻ ra bao nhiêu luật lệ "hành là chính", bao nhiêu phí chính thức và phong bì đen đỏ, bao nhiêu thủ thuật cướp đất xây sân golf và khu công nghiệp? Nếu chính phủ có một chính sách thực tiễn để tạo mũi nhọn cho nông nghiệp như Israel đã làm, thì kinh tế chúng ta đã phát triển sạch và bền vững như thế nào trong 20 năm qua?

CƠ HỘI ĐỘT PHÁ

Với những bế tắc của lối kinh doanh thời thượng nhưng "chấp gấu vá vai" của nền kinh tế, đây là lúc mình phải quay về với căn bản để tạo lợi thế cạnh tranh.

Tôi phải thú nhận là cá nhân mình không phải là một nông dân, cũng không là một chuyên gia về kinh tế nông nghiệp. Đây hoàn toàn là một chia sẻ phiến diện của kẻ đứng ngoài dựa trên những cảm nhận chủ quan. Nhưng theo tôi, chính phủ có thể làm ba việc đơn giản và không tốn kém gì cho ngân sách:

1. Để cho người dân làng xã bầu lên các "quan chức điều hành" như ở Trung Quốc. Đại diện do dân chọn sẽ tránh được những áp đặt phi lý từ bộ máy quan liêu cồng kềnh.
2. Khuyến khích và tạo môi trường tốt để hiện đại hóa nền nông nghiệp bắt đầu từ các chuyên gia, nhà nghiên cứu kỹ nghệ từ các định chế giáo dục và sử dụng rộng rãi mạng lưới truyền thông để tạo phong trào.
3. Gia tăng giá trị các nông phẩm bằng quy trình sản xuất cũng như tạo ra các sản phẩm đặc thù qua những nghiên cứu mới về nhu cầu tiêu dùng trên thế giới.

Dĩ nhiên, ai cũng đoán biết là nhiều thử thách và khó khăn sẽ phải giải quyết vì nông dân là một thành phần bảo thủ nhất của xã hội. Những thói hư tật xấu của nông dân nhiều không kém gì các cư dân thành phố. Vấn đề biến đổi khí hậu là một tác nhân bất ổn khác. Nhưng với luật cung cầu của thị trường, những sai lầm và tiến bộ sẽ được điều chỉnh theo thời gian. Nông nghiệp và nông dân Việt Nam có thể vực dậy một nền kinh tế đang nhiều trắc trở.

Tôi cũng xin minh xác là khi quay về với một nền kinh tế nông nghiệp, tôi không cổ súy những nếp sống quê mùa với các ông Lý Trưởng, quan chức làng xã, dân xâu thuế và cường hào ác bá của hơn 100 năm trước như chuyện kể của Ngô Tất Tố hay Sơn Nam. Theo mô hình Israel, nông nghiệp hiện đại dựa trên công nghiệp chất xám mới, dùng phần mềm chỉ huy các quy trình sản xuất và tiếp liệu, biến nông dân thành những chuyên viên hàng đầu trong kỹ thuật canh tác; cũng như thành những doanh nhân tiếp cận với các thông tin thị trường trực tuyến.

Tôi sẽ rất hãnh diện khi đến năm 2020, Việt Nam sẽ trở thành một quốc gia nông nghiệp hàng đầu của thế giới.

TIẾN SĨ ALAN PHAN: "CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ NÔNG NGHIỆP LÀ TƯƠNG LAI CỦA KINH TẾ VIỆT NAM"

Như Nguyễn thực hiện

"Bây giờ có nhiều hướng phát triển. Hầu hết là kế hoạch, chiến lược hoặc đang trong quá trình thử nghiệm. Nhưng một điều tôi đã nhắc lại nhiều lần: Chỉ có 2 ngành mới đích thực là tương lai của kinh tế Việt Nam: Ngành IT (Công nghệ thông tin) và ngành Nông nghiệp"

Tiến sĩ Alan Phan – doanh nhân có hơn 42 năm kinh nghiệm tại Mỹ và Trung Quốc, hiện được biết tới nhiều trong nước với tư cách một chuyên gia kinh tế, chia sẻ quan điểm về định hướng phát triển kinh tế Việt Nam.

DỒI DÀO NGUỒN TÀI NGUYÊN TRÍ TUỆ

Tại sao ngành IT lại là tương lai của kinh tế Việt Nam và lại được đặt lên hàng đầu? Thứ nhất dân số Việt Nam là dân số trẻ. Ngành IT rất cần chất xám về sự sáng tạo, năng động; điều đó cần phải có những đầu óc trẻ. Tôi nghĩ ở Việt Nam, đó là một tài nguyên rất dồi dào.

Cái thứ hai của IT là việc học không tùy thuộc lắm vào từ chương sách vở mà phụ thuộc rất lớn vào sự khám phá, sáng tạo của bản thân từng cá nhân. Người học ngành này, ngay cả khi phải ôm đồm những môn học không liên quan, nhưng khi đã nắm được kiến thức cơ bản rồi, vẫn có thể đi ra để lập trình hay tự tìm tòi trên mạng, sử dụng mạng thành thạo như một công cụ để làm việc.

Một câu chuyện mới đây thôi, tôi lên trang Amazon mua mấy món đồ cần. Một việc rất bình thường khi tôi ở Hoa Kỳ, nhưng ở Việt Nam thì khó thực hiện được. Bởi vì những trang mạng tại Việt Nam khi check vào để thực hiện giao dịch mua hàng thì máy chủ ở Mỹ chặn hết.

Tôi hỏi anh bạn là một trong những chuyên gia hàng đầu về IT ở Mỹ: tại sao lại có hiện tượng đó? Anh bạn tôi giải thích: Ngày xưa khi internet mới bắt đầu, những tay hacker giỏi nhất là bên Đông Âu; nhưng bây giờ giỏi nhất là hacker ở Trung Quốc và Việt Nam. Thế nên, một số địa chỉ mạng xuất phát từ Việt Nam đi thế giới là người ta để phòng. Tức là trí thông minh của người

mình rất tuyệt vời, có điều trí thông minh ấy (ở đây đang nói trong lĩnh vực IT) phần lớn lại chưa được định hướng.

Đó là một cái đáng buồn. Nhưng mặt khác nó lại chứng minh là người mình có đủ kỹ năng và trí tuệ để cạnh tranh với thế giới về IT, nếu chúng ta có định hướng cho lớp trẻ sử dụng trí tuệ của mình. Thành ra tôi nghĩ đó là một hướng đi tốt cho tương lai của kinh tế đất nước. Thêm nữa, IT đâu cần đường sắt cao tốc, đâu cần nhà máy điện nguyên tử, nó chỉ cần một đường truyền thật là tốt là có thể kết nối với cả thế giới.

QUAN TRỌNG LÀ BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI

Cái lợi thế thứ hai tôi cũng cho là tương lai của kinh tế đất nước, đó là nông nghiệp. Việt Nam mình có may mắn là khí hậu rất ôn hòa, thổ nhưỡng thuận lợi cho phát triển nông nghiệp, lại có thêm vùng biển bao la để khai thác ngư nghiệp. Có thể nói đây là mặt mạnh của Việt Nam ngay cả so với Trung Quốc. Mình muốn làm về ôtô để mà cạnh tranh với Trung Quốc thì nên quên nó đi, ngay cả với Thái Lan mình cũng không đủ sức cạnh tranh.

Công nghiệp đóng tàu thì chúng ta đều biết nó gây hậu quả với môi trường là như thế nào rồi, những nước phát triển không ai còn làm nữa nên mới mang sang ta, vì thế nên dừng càng sớm càng tốt. Tất cả những cái đó không phải là tương lai đất nước; dù rằng vẫn có những trường hợp đặc biệt có sự đột phá, nhưng phần lớn người dân Việt Nam vẫn là những người sống về nghề nông; nếu cho họ một môi trường để tự phát triển, đem tới những công nghệ mới nhất từ Israel, từ Hoa Kỳ, từ châu Âu... thì sức đột phá nông nghiệp Việt Nam có thể nói sẽ rất cao.

Tôi lấy ví dụ là cà phê. Chúng ta trồng cà phê 100 năm nay sản lượng không tăng, chất lượng không cải thiện. Chúng ta ở trong nhóm những quốc gia xuất khẩu cà phê hàng đầu thế giới, nhưng thương hiệu hoàn toàn không có, chất lượng không được đánh giá cao, chỉ là xuất khẩu nguyên liệu thô để người ta chế biến mà thôi. Dù ông chủ cà phê Trung Nguyên - Đặng Lê Nguyên Vũ cũng là bạn tôi, lúc nào cũng ca tụng thương hiệu của mình, nhưng thực tình trên thế giới không ai biết đến. Câu chuyện xuất khẩu gạo cũng tương tự như vậy.

Vậy nên mới nói là cần phải có sự đột phá. Chẳng hạn thay vì trồng điều chúng ta có thể trồng cây vani giá trị kinh tế hơn rất nhiều, với thời giá bây

giờ trên thế giới 1 kg khoảng hơn 20.000 đô la, ngay cả việc nuôi cá xuất khẩu, tôi có một anh bạn hiện đang chuyển hướng hoạt động mạnh trong việc nuôi cá tầm để lấy trứng bán mấy ngàn đô la/kg thay vì đi bán cá tra như trước...

Tất cả cơ hội nằm ở đó, nhưng phải biết nắm bắt. Muốn nắm bắt được thì phải có chất xám, có tìm tòi suy nghĩ; mà quan trọng nhất là phải dám đột phá thì mới dám tận dụng các chất xám được cung cấp hay tự tìm tòi học hỏi được.

ALAN PHAN: NÔNG NGHIỆP "CẤT CÁNH"

Đăng Thúy thực hiện

Giảm các khoản đóng góp của nông dân; bỏ tư duy sản xuất nông nghiệp "bầy đàn"; tạo ra những lợi thế riêng... Đó là những hiến kế của Tiến sĩ Alan Phan trong cuộc trao đổi độc quyền với phóng viên NTNN về một vấn đề tưởng như cũ nhưng vẫn rất nóng hiện nay: Làm sao giúp nông dân, nông nghiệp "cất cánh"?

Tiến sĩ Alan Phan: Luật chơi trong kinh doanh là lợi thế cạnh tranh, mình muốn thắng người ta, muốn chiếm thị phần cao, muốn giàu phải có cái lợi thế cạnh tranh.

CẦN TỪ BỎ TƯ DUY "BẦY ĐÀN"

Ông từng phác thảo một bức tranh về kinh tế Việt Nam trong tương lai, trong đó khẳng định nông nghiệp là một trong những cơ hội để Việt Nam đột phá. Theo ông, cơ hội đó là gì và Việt Nam đã tận dụng các cơ hội như thế nào?

TS. Alan Phan: Phát triển kinh tế trong đó lấy nông nghiệp là đòn bẩy, tôi nghĩ đúng với mọi thời điểm, mọi giai đoạn của Việt Nam. Nhưng phát triển nông nghiệp như thế nào lại là vấn đề khác. Những sản phẩm chính yếu của nông nghiệp Việt Nam vẫn là cà phê, hải sản, gạo... và từ trước tới giờ mình vẫn lặp lại một mô típ như vậy.

Còn bây giờ, để tạo ra một sự đột phá, cần phải suy nghĩ sáng tạo tìm ra hướng đi mới. Tôi nói riêng về cà phê, để đột phá, mình phải tách ra theo hướng: Một là phải đẩy mạnh tăng chất lượng lên cao, hai là giá thành phải thấp xuống, ba là phải tạo ra thương hiệu riêng cho cà phê Việt Nam. Thương hiệu đó phải rất đặc thù, không thể bắt chước người ta.

Để làm được 3 vấn đề trên, chúng ta cần thời gian và phải phối hợp nhuần nhuyễn với nhau. Như về chất lượng thì ngoài phát huy sự sáng tạo, các sáng kiến trong nước cần nhanh chóng mang về và áp dụng những công nghệ mới nhất từ các nước có thế mạnh về công nghệ nông nghiệp như Israel, Úc...

Về sản phẩm thì phải tìm ra những đặc thù, như thay vì trồng điều, giờ đây nên suy nghĩ chuyển sang trồng cây mắc ca, loại cây này hiện bán giá gấp

5 lần điều. Khi xác định như vậy chúng ta tập trung vào thì đường đi sẽ rộng rãi hơn, thay vì cứ đeo đuổi các loại sản phẩm cũ nhưng lại không có những điểm mới để cạnh tranh.

Vừa rồi có một anh bạn nước ngoài tìm đến tôi và bảo rằng, ở Việt Nam rất lý tưởng để trồng cây vani, loại cây tạo hương liệu cho các món ăn. Đó cũng là một ý tưởng mà mình cần suy nghĩ. Mấu chốt ở đây là không chỉ chờ cơ hội mà bản thân mình phải tự tạo ra cơ hội.

Nói cách khác, người nông dân phải tạo ra những sản phẩm mới. Nếu cứ thấy người ta trồng cà phê, mình cũng trồng cà phê, thấy người ta nuôi heo, mình cũng nuôi heo... thì đó chỉ là "tâm lý bầy đàn", rồi thì sẽ cạnh tranh lẫn nhau, loại bỏ nhau và sẽ không đi đến kết quả tốt.

Nhưng tại sao, trong khi nhiều nước trên thế giới đang đua nhau chạy theo công nghiệp, Việt Nam lại phải chọn nông nghiệp để phát triển. Liệu như vậy có đi ngược lại xu thế chung của toàn cầu?

TS. Alan Phan: Không! Luật chơi trong kinh doanh là lợi thế cạnh tranh, mình muốn thắng người ta, muốn chiếm thị phần cao, muốn giàu phải có cái lợi thế cạnh tranh. Nếu cứ thấy người ta làm ôtô mình cũng làm nhưng thử hỏi mình có cái lợi thế cạnh tranh ở lĩnh vực này không? Hay cứ thấy người ta đóng tàu mình cũng đóng tàu, đóng nhiều nên giờ mới đổ nợ ra.

Theo tôi, vấn đề chính không phải là mình làm gì, mình làm gì cũng được, bất cứ cái gì người Việt Nam cũng có thể làm nhưng làm mà không thấy lối ra thì nên cân nhắc, suy nghĩ thật kỹ.

TẠO MÔI TRƯỜNG CỞI MỞ CHO NÔNG DÂN

Hiện Quốc hội Việt Nam đang thảo luận sôi nổi về đời sống của người nông dân, rằng họ đã cày ải ra hạt lúa, con cá để cứu nền kinh tế, song đời sống của họ vẫn nghèo khổ. Con cá, hạt lúa không giúp đại đa số nông dân làm giàu được. Ông chia sẻ gì với người nông dân Việt Nam?

TS. Alan Phan: Tôi đã nói trên trong "Góc nhìn Alan" rất nhiều rằng, bây giờ tinh giản mạnh bộ máy công quyền, đặc biệt là ở nông thôn thì sẽ khá ngay. Thật vô lý khi có đến 30% công chức ngồi chơi xơi nước và 1 năm Nhà nước phải trả lương cho 30% này là 1,5 tỷ đô la. Tính ra 30% này là khoảng 800.000 người nên một năm phải mất khoảng từ 5-7 tỷ đô la.

Số tiền đấy có thể làm được rất nhiều việc cho nông nghiệp, nông thôn, như hỗ trợ nông dân các phương pháp sản xuất mới; xây dựng, hoạch định các kế hoạch tiêu thụ sản phẩm; xây dựng hạ tầng nông thôn phục vụ sản xuất…

Ngoài ra, những thủ tục hành chính nhiêu khê, những khoản đóng góp, khoản thuế vô lý đang đè nặng lên đầu và cổ người nông dân thì sao họ khá lên được. Phải giải quyết ngay những bất cập này thì nông thôn, nông dân mới khá lên.

Thực tế, Nhà nước cũng đã tăng đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp và cũng thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào nông thôn, nhưng đến nay lĩnh vực này vẫn chưa phát triển như mong muốn. Phải chăng chính sách của Nhà nước chưa mạnh hay vốn vào khu vực này còn ít?

TS. Alan Phan: Không phải! Vấn đề là người nông dân cũng như bất cứ người nào hễ có lời thì tự khắc họ sẽ làm. Vấn đề là mình phải tạo một môi trường thông thoáng rồi tiền nó sẽ đổ vào đấy. Như tôi đã nói, thị trường bất động sản thực ra ban đầu cũng không có gì, rất yên tĩnh, bình yên nữa là khác.

Thế nhưng, khi thấy có thể kiếm được tiền thì người dân, cộng đồng doanh nghiệp, rồi các ngân hàng đã đổ tiền vào đấy. Khoan hãy nói về những hệ lụy về sau nhưng rõ ràng chúng ta đã có một môi trường mới, một thị trường bất động sản mới…

Tương tự như thế, tôi nghĩ tiền, rồi các nguồn vốn đổ vào nông nghiệp không thiếu, người không thiếu, trí tuệ không thiếu nếu khu vực này có môi trường thông thoáng. Cái mà chúng ta thiếu là tạo môi trường ở nông thôn cho thật quyến rũ để nó sinh sôi, nảy nở và hội tụ trí tuệ, nguồn vốn về đây. Khi đã có môi trường tốt rồi, Việt Nam phải làm thế nào để người nông dân thừa hưởng được những thuận lợi từ môi trường này, ví như chất lượng đời sống, hạ tầng cơ sở, chính sách ưu đãi…

Cái tôi muốn nhấn mạnh là Việt Nam phải tạo ra môi trường thông thoáng, cởi mở cho người nông dân, đừng o ép họ. Phải nhớ là trước thời kỳ bao cấp, Việt Nam không sản xuất đủ gạo mà phải đi xin hạt bo bo ở bên Nga về… Tại sao vậy? Trong khi đó, hiện mình cũng chỉ có bấy nhiêu đất, bấy nhiêu người- tại sao bây giờ lại sản xuất được lương thực và cũng đã có thể xuất khẩu? Tôi nghĩ nếu có môi trường tự do, thông thoáng, người nông dân sẽ tự phát triển thôi.

Sau mấy năm hội nhập với thế giới, đặc biệt là gia nhập WTO, chúng ta lại thấy thêm những bất lợi và sự dễ đổ vỡ của nền nông nghiệp, của người nông dân. Thưa ông, có thể giải mã câu chuyện này như thế nào?

TS. Alan Phan: Cá nhân tôi nghĩ rằng, từ khi Việt Nam gia nhập WTO thì đường đi có lúc chưa đúng. Việt Nam đi theo con đường mà Trung Quốc đã đi, mà con đường đó hợp với Trung Quốc chứ chưa hẳn đã hợp với Việt Nam.

Bất cứ ngành nghề gì cũng đều phải cạnh tranh chứ không phải là trước khi vào WTO hay là sau khi WTO. Trước WTO, Việt Nam chỉ quanh quẩn cạnh tranh trong nước nên thị trường không lớn được. Còn bây giờ Việt Nam xuất khẩu cà phê nhất nhì trên thế giới, gạo cũng vậy là bởi vì mình đã tham gia vào thị trường quốc tế thì khi đi ra biển lớn đương nhiên phải gặp sóng, không thể nào phẳng lặng như ở ao hồ được.

Vấn đề ở đây là làm thế nào để tạo ra những con thuyền lớn hơn để đi ra biển, chứ không thể nào vẫn dùng con thuyền nhỏ đã từng đi trong cái ao hồ để đi ra biển lớn được, chắc chắn nó sẽ bị sóng đánh chìm. Đó là cái mà Việt Nam chưa làm tốt khi hội nhập với WTO.

Nói như vậy để nhấn mạnh rằng, Việt Nam cần phải đối diện với cái khó khăn và phải tạo cho mình một sức mạnh mới, những gì đã trải qua mình sẽ không thể nào quay trở lại cái thời xưa nữa. Vấn đề là phải thay đổi để hòa nhập, thích nghi và phát triển. Nói đi nói lại thì cũng chỉ là cái tạo môi trường quyến rũ ở nông thôn mà thôi!

TPP TỪ GÓC NHÌN CỦA ALAN

"Bất hạnh giúp ta thử thách tình bạn và nhận diện kẻ thù" - thành ngữ (Misfortune tests friends and detects enemies).

Trong những buổi nói chuyện của tôi gần đây, câu hỏi "hot" nhất của mọi doanh nhân từ Việt, ASEAN... đến Mỹ và Trung Quốc... là chuyện gia nhập của Việt Nam vào Hiệp ước Thương mại Xuyên Thái Bình Dương (TPP) với 10 quốc gia và 2 đại cường kinh tế, Mỹ Nhật. GDP của các hội viên TPP chiếm đến 40% GDP toàn cầu. Nhiều chuyên gia cho rằng TPP là một sách lược của Mỹ để chống sự bành trướng kinh tế của Trung Quốc.

CĂN BẢN CỦA QUYỀN LỢI

Trước khi đi sâu về phân tích, tôi xin nói rõ là tôi không có một thông tin nào ngoài những tin tức bình luận trên các mạng truyền thông. Và tôi cũng không thể bàn sâu vào góc cạnh chính trị của sự kiện quan trọng này vì lý do đơn giản là "pháp luật" không cho phép.

Trước hết, theo kinh nghiệm làm ăn và các cuộc thương thuyết trong lịch sử, hay chỉ đơn giản giữa 2 người "dân đen", bất cứ một giao dịch thành công nào cũng đòi hỏi sự thỏa mãn tối thiểu giữa hai bên hay nhiều bên. Thuận mua vừa bán. Sự đổi chác về quyền hay lợi đều dựa trên căn bản: tôi được gì và mất gì trong giao dịch này?

Dù có thể một bên thiếu suy xét và hoang tưởng trong kỳ vọng (gọi là ngu xuẩn) nhưng vào thời điểm giao dịch, họ đều thương lượng gay gắt để đạt được điều mình muốn.

Do đó, muốn hiểu rõ hơn về sự gia nhập của Việt Nam vào TPP, ta phải trở lại vấn đề căn bản: Việt Nam muốn gì và Mỹ muốn gì? Dĩ nhiên 10 nước còn lại cũng có những lợi ích quốc gia riêng của họ, nhưng với sự chi phối và với vai trò đầu đàn, Mỹ có thể "thuyết phục" họ khá dễ dàng.

Một sinh viên trẻ cũng có thể đọc báo để thấy Việt Nam muốn gì từ TPP: thị trường béo bở và rộng mở của 2 quốc gia Mỹ và Nhật. Hiện nay, Việt Nam đang xuất khẩu hơn 20 tỷ đô la qua thị trường Mỹ và 9 tỷ đô la qua thị trường Nhật (khoảng 25% của GDP). Xuất siêu từ Mỹ lên đến 15 tỷ đô la mỗi năm. Nếu được hưởng hàng rào thuế quan ưu đãi dành cho hội viên (gần bằng 0%

cho phần lớn mặt hàng), lượng xuất khẩu Việt Nam qua TPP sẽ tăng gấp 2 lần, chỉ cần nhờ vào lợi thế cạnh tranh duy nhất này.

NHỮNG SUY ĐOÁN SAI LẦM

Nhiều nhà phân tích cho rằng, Việt Nam cũng muốn tìm các đồng minh chiến lược mới, nhất là Mỹ, để hóa giải ảnh hưởng của Trung Quốc về chính trị và quân sự tại Biển Đông . Tôi không tin điều này. Việt Nam đã liên tục khẳng định "16 chữ vàng và 6 cái tốt" và gần đây nhất là vào 10 văn kiện vừa ký kết trong tháng 6 năm nay.

Trái với những suy đoán trước đây, tôi cho rằng thực sự Trung Quốc đang đứng sau và khuyến khích Việt Nam gia nhập TPP để họ có thể hưởng lợi gián tiếp từ khía cạnh kinh tế (sau khi đã hiểu kỹ các yếu tố khác về đồng minh Việt).

Ba năm trước, tôi có tham dự nhiều buổi "trình diễn" (road show) tại Trung Quốc do các quỹ tư nhân ASEAN tìm nhà đầu tư vào Việt Nam. Phần lớn "không quan tâm" là câu trả lời. Trung Quốc đang xuất khẩu qua Việt Nam 29 tỷ đô la mỗi năm (nhập siêu là 18 tỷ đô la) chiếm đến 25% của GDP Việt mà không tốn sức lắm. Nhận xét chung của các doanh nhân Trung Quốc là việc đầu tư vào Việt Nam là một việc làm "thừa thãi".

Tuy nhiên, 6 tháng vừa qua, tôi nhận liên tiếp những cuộc gọi và viếng thăm của doanh nhân Trung Quốc. Họ bắt đầu quan tâm đến việc thiết lập nhà máy tại Việt Nam để hưởng lợi từ TPP. Chẳng hạn hàng may mặc xuất từ Trung Quốc vào Mỹ phải chịu thuế hải quan là 20% đến 40%. Với TPP, nhà máy tại Việt Nam sẽ thu lợi ngay khoản chi phí này và các quyền lợi khác mà Việt Nam thường ưu đãi cho các dự án FDI. Tôi nghĩ Trung Quốc rất thú vị nếu Việt Nam là bàn đạp trong trận chiến kinh tế với Mỹ. Với hơn 80% sản phẩm Việt xuất khẩu phải tùy thuộc vào linh kiện và nguyên liệu từ Trung Quốc, mối lợi cho Trung Quốc sẽ tăng lũy tiến với TPP. Có thể nói, Trung Quốc sẽ hưởng lợi từ TPP nhiều hơn là Việt Nam.

NHÌN TỪ PHÍA MỸ

Dĩ nhiên, các chuyên gia Mỹ không ngớ ngẩn gì mà không biết những gì Trung Quốc và Việt Nam sẽ hưởng từ TPP. Tuy nhiên, cái gót chân Achilles của nước Mỹ luôn luôn là các chính trị gia và những nhóm lợi ích quyền lực, nhất là nhóm tài phiệt Mỹ (gốc Do Thái).

Trước hết, nhóm tư bản tài chính của Mỹ không bao giờ quan tâm đến quyền lợi quốc gia. Với họ, toàn cầu hóa và lợi nhuận tối đa là mục tiêu chính. Những yếu tố khác như chính trị hay quân sự là chuyện "người khác". Vì sự hấp dẫn của thị trường 1,3 tỷ dân mà họ đã lao đầu không suy nghĩ vào Trung Quốc. Cho đến nay, qua các nguồn tài trợ, họ đã giúp Trung Quốc cất cánh và trở thành một đối thủ đáng quan ngại của Mỹ. Vì số lượng khủng của petrodollars (tiền thâu nhập từ dầu khí) mà giới tài chính Wall Street ủng hộ các vương quốc và chế độ độc tài (kể cả việc đẩy Mỹ vào trận chiến Iraq). TPP là một miếng mồi ngon cho các tập đoàn này.

Ngay sau đó là phe chính trị "tả phái" của Mỹ, hiện bao gồm những trí thức tháp ngà và các nhà hoạt động xã hội trẻ (hơi dư thừa lý tưởng). Phe tả luôn thích ra tay "giúp" người nghèo hay nước nghèo qua OPM (tiền người khác). Với lá phiếu của thành phần "hưởng đủ mọi phúc lợi của xã hội mà không đóng thuế" đang chiếm đến 53% số cử tri, phe tả đang nằm trong thời kỳ vàng son của đủ mọi chương trình OPM. Lãnh đạo số 1 và tiêu biểu cho phe tả là ngài Barrack Obama.

Có thể nói Obama là một chuyên gia cao cấp về OPM. Sinh ra trong một gia đình hưởng nhiều phúc lợi (welfare benefits) vì cha mẹ nghèo, Obama đã hiểu ngay từ thời thơ ấu về sự hấp dẫn của OPM. Sau khi tốt nghiệp luật sư, chàng Obama chọn làm một nhà tổ chức cộng đồng (community organizer) hoàn toàn sống nhờ vào các chương trình xã hội từ tiền ngân sách của các chính phủ liên bang và địa phương. Có thể nói, Obama và phe nhóm đã dùng OPM để leo lên tuyệt đỉnh của danh vọng.

Việc Obama tung chút tiền vào cá cược TPP cho Việt Nam cũng là một điều dễ hiểu. Các lãnh đạo Việt Nam đã thuyết phục Obama với ngôn ngữ OPM và chủ nghĩa xã hội mà Obama rất am hiểu. Thực ra, nếu nói về OPM, người Việt Nam phải là bậc thầy của Obama.

Cuối cùng, giới quân sự của Mỹ luôn luôn "yêu" chiến tranh, nơi sự nghiệp và quyền lợi của họ gắn liền vào cái gọi là "an ninh quốc gia" và "cảnh sát quốc tế". Dù họ biết thừa về khả năng rủi ro khi đổ quân vào các xứ lạ, họ cũng biết là không có một cuộc chiến nào mà không đem thêm quyền lực và tiền bạc cho phe nhóm (dĩ nhiên cũng là OPM). Mộng ước biến Việt Nam thành một đồng minh chiến lược có lẽ sẽ khó thành hiện thực khi Mỹ thực sự đối đầu với Trung Quốc ở Biển Đông; nhưng đối với những phí tổn đang phung phí toàn

cầu, thì cái giá phải trả cho tư duy sai lầm này của phe quân sự Mỹ sẽ rất nhỏ và có thể xếp vào loại "thử và sai" (trial and error).

RÀO CẢN CÒN LẠI

Ba nhóm trên đã bắt tay để bỏ qua quyền lợi kinh tế của quốc gia để theo đuổi một chính sách nhiều "hoang tưởng", nhất là khi nghĩ rằng Việt Nam sẽ thành một con cờ để "cân bằng" Trung Quốc trong cuộc chơi chính trị toàn cầu.

Nhiều người cho rằng vấn đề nhân quyền và dân chủ sẽ là một rào cản ngăn Việt Nam gia nhập TPP. Phe nhóm Obama sẽ cố "vận động dư luận" để thỏa mãn phần nào đòi hỏi của phe hữu và khối cử tri Việt Kiều về vấn đề này. Nhưng trong cốt lũy của các nhóm lợi ích này, "nhân quyền hay dân chủ" không bao giờ là mục tiêu, mà chỉ là "miệng lưỡi đầu môi" (lip service). Trong khi đó, phần lớn cử tri Mỹ khác sẽ không quan tâm vì đây là chuyện quá nhỏ trong đời sống bình nhật của người dân Mỹ. Nếu có cuộc khảo sát về TPP, tôi chắc là 90% dân Mỹ sẽ nghĩ nó là chữ viết tắt cho một hiệp hội quần vợt mới của Mỹ.

Tuy nhiên, nó cũng sẽ giúp sự hồi phục của nền kinh tế Việt sớm hơn dự đoán nhờ sự gia tăng về xuất khẩu và đầu tư FDI từ nhiều nơi, nhất là Trung Quốc.

TS ALAN PHAN: HIỆN TƯỢNG FDI ĐỔ VÀO VIỆT NAM

Việt Nam qua góc nhìn của Alan Phan: Giải mã hiện tượng tái di dời sản xuất Tại sao các tập đoàn như Intel, Samsung lại quay sang Việt Nam, Nông Thôn Ngày Nay đã đi tìm câu trả lời trong cuộc phỏng vấn Tiến sĩ Alan Phan.

Đăng Thùy, 25/01/2014 thực hiện

Năm 2010, Tập đoàn Intel của Mỹ xây dựng nhà máy sản xuất chip điện tử lớn nhất của họ ở Việt Nam với trị giá 1 tỷ đô la. Ba năm sau đó, nhiều công ty khác đã nối đuôi Intel, đáng kể nhất là Tập đoàn Hàn Quốc Samsung, đang xây dựng nhà máy thứ 3 ở tỉnh Thái Nguyên. Tại sao các tập đoàn này lại quay sang Việt Nam, NTNN đã đi tìm câu trả lời trong cuộc phỏng vấn Tiến sĩ Alan Phan.

Thưa Tiến sĩ, trong những năm gần đây, Việt Nam đã trở thành điểm đến của hiện tượng tái di dời sản xuất. Nhiều tập đoàn đa quốc gia như Intel, Nokia, Samsung đã rút vốn từ Trung Quốc để chuyển sang đầu tư tại Việt Nam. Xin Tiến sĩ cho biết nguyên nhân nào đã tạo nên trào lưu này?

TS. Alan Phan: Có rất nhiều nguyên nhân để tạo ra trào lưu này tùy vào phán xét của các tập đoàn đa quốc gia. Như các doanh nhân Hàn Quốc và Nhật Bản, hiện họ cũng xem xét trong mối tương quan chung giữa quan hệ chính trị, kinh tế của nước họ với Trung Quốc để quyết định có tiếp tục đầu tư ở thị trường Trung Quốc nữa hay không. Ngoài ra, giá cả sản xuất ở Trung Quốc bắt đầu lên cao, lạm phát cũng bước vào thời kỳ cao và lương ở Trung Quốc cũng bắt đầu tăng lên... là những nguyên nhân khiến Trung Quốc không còn hấp dẫn như trước.

Trước đây, những tập đoàn đa quốc gia này đã từng kỳ vọng ở các thị trường mới như Lào, Myanmar, song thủ tục đầu tư không mấy thuận lợi. Họ nhìn thấy ở Việt Nam có những triển vọng phát triển hơn nên đã đầu tư sang Việt Nam.

Nhưng nguyên nhân lớn nhất là Việt Nam đang có chính sách khuyến mại để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), bù vào phần suy thoái kinh

tế. Nhà nước mình rộng rãi về phúc lợi cho các công ty FDI, chẳng hạn như Samsung, lợi nhuận của họ có thể đạt được 6 tỷ đô la theo phép tính, nhưng đóng thuế của họ chỉ mất 50 triệu đô la. Phải nói rằng, Samsung khó mà tìm được nơi nào mà tiền họ thu về cao mà đóng thuế lại thấp như ở Việt Nam.

Ngoài ra, rất quan trọng là các nhà đầu tư nước ngoài họ nhìn thấy được tiềm năng ở thị trường Việt Nam.

Yếu tố Việt Nam có lao động nhân công giá rẻ và tay nghề cao không được tính vào chiến lược đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia này hay sao, thưa ông?

TS. Alan Phan: Thực tế không có chuyện đó đâu! Trong vấn đề lao động thì tiền nào của nấy. Nếu họ muốn có tay nghề cao thì phải mất thời gian huấn luyện cho nhân công Việt Nam, chứ tay nghề của lao động Việt Nam chưa phải là cao so với mặt bằng của các nước trong khu vực. Làm trong nghề tôi biết, chi phí cho nhân công không chiếm nhiều trong chi phí sản xuất của các doanh nghiệp nên nhân công giá rẻ không phải là yếu tố quan trọng. Quan trọng là vấn đề thị trường, thuế quan ưu đãi.

Một lý do nữa là địa thế của Việt Nam: Mặt hướng ra biển rất dài với nhiều hải cảng trang bị khá tốt, rất thuận lợi cho xuất khẩu. Bất cứ chiến lược đầu tư nào của các công ty đa quốc gia, thậm chí có những công ty đầu tư chỉ có vốn 80 triệu đô la thôi, nhưng tài liệu phân tích thị trường của họ cũng lên đến mấy trăm trang. Nên việc các tập đoàn đa quốc gia này đã quay sang đầu tư vào Việt Nam, cũng phải hiểu rằng, họ đã phân tích thị trường Việt Nam đến mọi ngóc ngách.

Trở lại câu chuyện của Tập đoàn Samsung, họ đã tuyên bố tháng 3.2014, Samsung sẽ khai trương nhà máy sản xuất điện thoại di động lớn nhất trên thế giới tại tỉnh Thái Nguyên, liệu đây có phải là kế hoạch để biến Việt Nam thành một người khổng lồ trong lĩnh vực điện thoại di động như truyền thông nước ngoài dự báo hay không, thưa Tiến sĩ?

TS. Alan Phan: Người khổng lồ ở đây là Samsung chứ không phải Việt Nam. Bởi thực tế, chúng ta chỉ là gia công, còn công nghệ và thương hiệu sản phẩm vẫn là của Samsung. Khi sản phẩm của Samsung trở nên nổi tiếng thì sản phẩm sản xuất ở Việt Nam cũng sẽ có một hiệu ứng nhỏ, nhưng bản chất vẫn là họ thu tiền về, chứ chúng ta không thu tiền từ những sản phẩm này.

Có chăng, từ việc thành công của Samsung, sẽ có các nhà suất điện thoại khác sẽ tìm đến với Việt Nam để hợp tác làm ăn.

Theo Tiến sĩ, liệu có hệ lụy nào đối với Việt Nam khi có sự đầu tư ồ ạt như vậy?
TS. Alan Phan: Và trái với những gì đã xảy ra trong khoảng 10 hay 15 năm trước đây, các tập đoàn đa quốc gia không chỉ thuộc các lĩnh vực lao động chi phí thấp, như dệt may và giày dép, mà còn thuộc các lĩnh vực công nghệ cao, đặc biệt là các lĩnh vực điện tử và công nghệ thông tin.

- Hệ lụy lớn nhất là khi FDI thống trị nền kinh tế thì kinh tế của chúng ta sẽ phụ thuộc vào nước ngoài và mình mất quyền chủ đạo. Nói như vậy cũng có nghĩa, những chính sách của chúng ta phải luôn tạo ra ưu ái cho họ, nếu làm "phật ý" thì họ lại rời bỏ chúng ta, chúng ta sẽ bị chới với ngay. Điều này phần nào cũng sẽ mâu thuẫn với chính sách của Chính phủ là Nhà nước chỉ đạo nền kinh tế. Thêm nữa, nếu các doanh nghiệp ngoại ồ ạt đầu tư vào Việt Nam, trong lúc các doanh nghiệp nội chưa đủ sức chống chọi sẽ ngày càng tăng áp lực đè nặng lên doanh nghiệp nội.

Tuy vậy, cái lợi cũng rất nhiều. FDI sẽ tạo công ăn việc làm cho người dân, bất động sản sẽ tăng giá, người dân sẽ có tiền, nhiều nhà đầu tư nước ngoài sẽ tìm đến Việt Nam mua nhà…

Dự kiến cuối năm nay, Hiệp định Tự do thương mại xuyên Thái Bình Dương (TPP) được ký kết, sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp ở Mỹ, Úc, New Zealand sẽ tìm đến đầu tư ở Việt Nam. Nhưng cú hích mạnh nhất là từ Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc… với chủ trương đón đầu các lợi điểm về thuế quan do TPP mang lại. Riêng Trung Quốc, có rất nhiều nhà đầu tư nhỏ núp bóng qua các thỏa hiệp ngầm với những công ty nội. Ngoài con số chính thức không ấn tượng, nhiều chuyên gia nghĩ rằng hiện nay, Trung Quốc là nhà đầu tư ngoại lớn nhất của Việt Nam.

Mọi người đang nói đến "sân chơi" TPP với rất nhiều sự dè dặt. Theo Tiến sĩ, liệu có phản ứng phụ nào sau "liều thuốc TPP" này hay không?
TS. Alan Phan: Tất nhiên sẽ không có cái gì là 100% có lợi và 100% có hại. Nói về TPP, mọi cuộc đàm phán đang diễn ra và tất nhiên những thương lượng thiệt hơn cũng đã đề cập đến trong quá trình đàm phán. Theo đánh giá của cá nhân tôi, vài năm sau khi có TPP, sẽ có vài "phản ứng phụ". Riêng đối với

lĩnh vực nông nghiệp, tính cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn. Có những sản phẩm của Việt Nam sẽ đi ra nước ngoài dễ dàng hơn, nhưng cũng có những loại nông sản thế mạnh của nước ngoài tràn vào Việt Nam và cạnh tranh với hàng nội, sức ép này sẽ đè nặng lên nông dân, nếu họ không nâng cao tính cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, sẽ có những mặt hàng được lợi như may mặc, giày dép…

Với TPP, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ dạy cho doanh nghiệp Việt Nam cách thức cạnh tranh, đào tạo được kỹ năng làm việc, có nhiều cơ hội giao lưu với thế giới bên ngoài. Nhưng vấn đề chính ở đây là ký TPP là để tránh suy thoái.

Xin cảm ơn ông!

CHÍNH SÁCH LÀM HẠI THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU GẠO

Tâm An, Báo Đất Việt thực hiện - 12/3/2014

Chuyên gia kinh tế, TS Alan Phan cho biết, chính những chính sách của Chính phủ thay vì hỗ trợ lại làm hại thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam.

Trước thực tế, thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam đang gặp nhiều khó khăn do Thái Lan xả kho tạm trữ lúa gạo lên đến 20 triệu tấn, có khả năng Thái Lan sẽ bán số lượng gạo này với giá thành thấp hơn so với gạo Việt Nam và thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam sẽ bị thu hẹp, đặc biệt bị thu hẹp tại Trung Quốc, nơi được đánh giá đã "cứu" xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2013 vừa qua.

Cùng với việc Ấn Độ, Pakistan đều phát triển mạnh, riêng Ấn Độ trong 2 năm vừa qua đã vươn lên thành nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới. Myanmar, Campuchia hiện cũng đang trở thành quốc gia xuất khẩu gạo tiềm năng có khả năng sẽ trở thành đối trọng của xuất khẩu gạo Việt Nam.

Trao đổi với báo Đất Việt, TS Alan Phan cho biết, thị trường xuất khẩu gạo hiện nay đang bị nhà nước chi phối quá nhiều, hết hiệp hội này đến hiệp hội kia, giấy phép này đến giấy phép khác.

"Thị trường phụ thuộc nhiều vào các chính sách của nhà nước và cái đó làm hại cho những người sản xuất gạo thay vì giúp", TS Alan Phan nói.

Theo phân tích của TS Alan Phan, vì chủ trương xuất khẩu gạo giá rẻ nên tất cả mọi người làm giá rẻ, những người làm gạo chất lượng cao giá tốt sẽ bị ra rìa hoặc tước đi quyền nọ, quyền kia. Nhà nước tập trung sản xuất gạo giá rẻ, xuất khẩu sang Trung Quốc nhưng khi Trung Quốc không mua, xuất khẩu gạo của Việt Nam lại chới với.

TS Alan Phan cho rằng, nếu để thị trường tự do, nông dân và doanh nhân Việt Nam vẫn đủ khôn khéo để cạnh tranh mua bán với các nước khác thay vì phụ thuộc và bị động như hiện nay.

Về dự định tấn công vào thị trường gạo của Mỹ và Hàn Quốc của Campuchia, TS Alan Phan bày tỏ quan điểm, thị trường Mỹ, Hàn Quốc là 2 thị trường theo định chế kinh tế tự do. Khi nó là thị trường tự do thì ai thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng sẽ thắng.

"Tức là phải có hành động đúng theo quy luật của thị trường và đúng theo nhu cầu của người tiêu dùng thì bất kỳ gạo từ Việt Nam, Thái Lan, Campuchia, Myanmar hay Pakistan... đều có thể thành công hoặc thất bại. Vậy nên không phải là vấn đề tuyên bố hay muốn thế này, thế kia. Khi qua Hàn Quốc, Mỹ phải theo quy luật thị trường, nhà nước không có can thiệp gì trong quá trình này, vấn đề nhu cầu của người tiêu dùng là vấn đề tối ưu", TS Alan Phan nói.

TS Alan Phan khẳng định, ông không quan tâm đến vấn đề Campuchia tuyên bố vì từ việc tuyên bố đến việc tham gia hay chiếm được thị trường là một việc khó khăn chứ không hề dễ dàng.

"Nếu họ làm thành công, mình muốn thành công như họ mình phải học hỏi kinh nghiệm đó và mình làm hoặc đúng như họ hoặc tốt hơn họ thì mới có thể chiếm được thị trường của họ. Kinh tế thị trường rất uyển chuyển và cạnh tranh rất sòng phẳng, cũng như giải đá bóng, năm này đội này thắng, năm khác đội khác sẽ thắng", TS Alan Phan so sánh.

Vừa qua, tại cuộc báo thường kỳ Bộ Công thương, trước thông tin Trung Quốc tiến hành mua gom gạo của Việt Nam sẽ làm ảnh hưởng đến sản lượng và vấn đề về giá, ông Trần Thanh Hải – Phó Cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) lại cho biết, đó là điều đáng mừng bởi hiện nay Việt Nam vẫn đang phải tìm kiếm thị trường đầu ra.

"Năm 2013, Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc đạt 2,1 triệu tấn gạo, tương đương 1 tỷ đô la. Trong khi tổng sản lượng xuất khẩu gạo mới chỉ đạt khoảng 6,59 triệu tấn. Như vậy thị trường Trung Quốc nhập khẩu gạo chiếm tới 1/3. Sang tháng 1/2014, Việt Nam chỉ xuất khẩu được 65.000 tấn gạo sang Trung Quốc, trong khi tổng lượng xuất khẩu đạt 370.000 tấn. Điều này cho thấy, việc xuất khẩu gạo sang Trung Quốc cũng không phải là điều dễ dàng. Do đó, nếu có thông tin Trung Quốc mua gom gạo thì ở một góc độ nào đó cũng là tích cực", ông Hải nói.

Năm 2014, Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) dự báo sản lượng gạo thương mại đạt khoảng 8 triệu tấn, VFA đặt mục tiêu tối đa để xuất khẩu 7 triệu tấn, số còn lại sẽ phải xem xét xuất khẩu bằng đường tiểu ngạch và cũng như tiêu thụ bằng các nguồn khác.

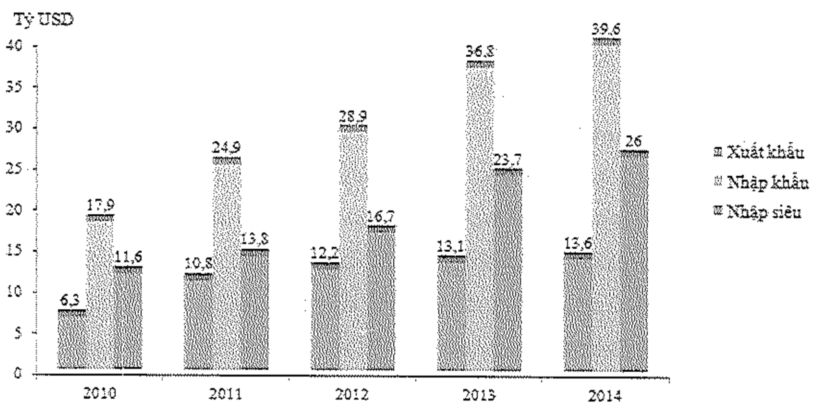
NHỮNG NGUYÊN NHÂN KHIẾN TRUNG QUỐC ẢNH HƯỞNG MẠNH ĐẾN KINH TẾ VIỆT NAM

Mọi người tiêu thụ đều thấy rằng hàng Trung Quốc tràn ngập Việt Nam, ngay cả trong những sản phẩm mà chúng ta có lợi thế về khí hậu, thổ nhưỡng như nông sản, thực phẩm...

Trong khi đó, chúng ta xuất khẩu phần lớn các khoáng sản hay tài nguyên thiên nhiên qua Trung Quốc để họ chế biến sơ xài rồi tái bán ra những thành phẩm với giá cao gấp vài lần. Các sản xuất công nghiệp thì phụ thuộc hoàn toàn vào nguyên liệu, máy móc và công nghệ cũ của Trung Quốc, nhất là ngành dệt may, giầy dép, đồ gia dụng... Ngay cả trong lĩnh vực dịch vụ như du lịch, giải trí (phim ảnh, TV, video games...) Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu trên thị trường. Quan trọng hơn, những dự án tầm cỡ quốc gia về điện lực, khoáng sản, giao thông.... 90% nhà thầu là công ty Trung Quốc.

Con số chứng minh hiện trạng trên biểu hiện theo thống kê nhập siêu của Việt Nam: trong 2014, chúng ta xuất qua Trung Quốc gần 14 tỷ đô la và phải nhập khẩu đến gần 43 tỷ đô la từ Trung Quốc.

Tình hình xuất nhập khẩu Việt Nam - Trung Quốc giai đoạn 2010 đến 2014



Nguồn: Tổng cục Hải quan (Số liệu năm 2014 tính từ đầu năm đến hết tháng 11)

Muốn tìm giải pháp cho vấn đề này để thoát ra khỏi sự lệ thuộc vào Trung Quốc trên mọi bình diện, chúng ta cần biết rõ những nguyên nhân đã gây ra sự áp đảo một chiều này:

1. VỊ TRÍ ĐỊA DƯ

Nằm cạnh một quốc gia có nền kinh tế lớn thứ hai thế giới tất nhiên Việt Nam phải chịu nhiều tác động. Các cường quốc luôn có tham vọng bành trướng ảnh hưởng để thu lợi từ các quốc gia nhỏ bé hơn và các nước láng giềng có thể coi như là "low-hanging fruits" (trái quả ở vị trí thấp) dễ hái và thu nhặt trước.

Tuy nhiên, khi so sánh vị thế của Mexico và Canada cạnh Mỹ, ta có thể nhận biết sự khác biệt: dù ít dân hơn Mexico, Canada đã được Mỹ đối xử như một đối tác bình đẳng; và trong quan hệ kinh tế, Canada còn lợi dụng sự to lớn của thị trường Mỹ để tăng trưởng. Trong khi đó, với cơ chế lạc hậu và dân trí thấp kém, Mexico cam phận là sân sau của kinh tế Mỹ.

Trong Thế chiến Thứ hai, phát xít Đức đè bẹp các nước láng giềng, nhưng lại rất tôn trọng sự trung lập của Thụy Sĩ và các nước Bắc Âu. Một chính sách khôn ngoan, chủ động của chính phủ và một tầng lớp nhân dân giàu có dựa trên nền kinh tế độc lập là sự khác biệt giữa nô lệ và ông bà.

2. YẾU TỐ LỊCH SỬ

Sự bành trướng của các đế quốc trong lịch sử đều dựa vào tiền đề là xâm lược để tìm những tài nguyên hay tài sản nào mà đế quốc cần. Trong lịch sử Trung Quốc, nạn đói vì thiếu đất trồng trọt đã khiến quân đội Trung Quốc luân phiên Nam tiến để thoả mãn bao tử của con dân. Đông Nam Á là miếng mồi hấp dẫn qua mọi triều đại, kể cả những cuộc di dân khổng lồ của người Trung Quốc để tránh bạo loạn trong nội địa.

Nhìn vào một lăng kính khác, hiện nay, nhu cầu của đế quốc Mỹ là "trí tuệ và sáng tạo" cho nền kinh tế dựa trên công nghệ cao. Không như Trung Quốc, Mỹ không cần đến dầu khí, khoáng sản hay nông phẩm từ Việt Nam; và chắc chắn là không nhắm vào thị trường đồ rẻ tiền.

Thực ra, chính Mỹ đã giúp 2 quốc gia đông dân nhất là Trung Quốc và Ấn Độ phát triển nhanh để gia tăng tài sản mềm cũng như để bành trướng thêm thị trường cho các sản phẩm cao cấp của Mỹ. Họ có thể là đối tác lý tưởng để Việt Nam thay đổi cốt rễ của nền kinh tế và tăng trưởng theo mức độ của Nhật Bản và Hàn Quốc.

3. MÔI TRƯỜNG QUEN THUỘC

Doanh nhân Trung Quốc rất thích môi trường kinh doanh tại Việt Nam vì sự quen thuộc như sân nhà. Nhờ những điểm tương tự về mô hình, cơ chế, văn hóa và ứng dụng vào mọi sinh hoạt của nước Việt, các doanh nhân Trung Quốc không chút bỡ ngỡ hay phải điều chỉnh tư duy làm ăn của họ khi đến Việt Nam. Sự quen thuộc tạo một lợi thế cạnh tranh lớn cho Trung Quốc so với các quốc gia khác.

Thông thường, một nhà đầu tư hay một thương nhân nước ngoài phải mất chừng 6 tháng đến 2 năm để làm quen với thủ tục hành chính và luật lệ, tạo quan hệ với quan chức và đối tác, đi sâu vào các ngõ ngách của thị trường và thói quen của người tiêu dùng... Vì lối vận hành giống như một tỉnh của Trung Quốc, các doanh nhân Trung Quốc đốt ngắn giai đoạn và phát triển cơ sở, mạng lưới rất nhanh. Có thể nói, Việt Nam là điểm đến đầu tiên khi doanh nhân Trung Quốc cứu xét các cơ hội làm ăn cho công ty mình.

4. CHÍNH SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ VIỆT NAM

Doanh nhân Trung Quốc thừa hưởng những ưu đãi từ nhiều dự án lớn nhỏ do mối quan hệ tốt đẹp giữa chính phủ 2 nước. Để tránh những dòm ngó của những thế lực chống đối, nhiều công ty Trung Quốc khi đầu tư hay mua bán làm ăn tại Việt Nam phải dùng vỏ bọc của BVI, Bermuda, Hồng Kông, Đài Loan... Nếu tính ra chủ nhân thực sự sau của những nhà đầu tư và doanh nhân này, Trung Quốc mới là nhà đầu tư số một tại Việt Nam. Con số nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc có thể lớn hơn nữa nếu thống kê bao gồm những điểm trung gian tiếp cận hàng hóa.

5. TỆ NẠN PHONG BÌ

Có thể nói doanh nhân Trung Quốc năng động và nổi tiếng về nghệ thuật phong bì. Trên khắp thế giới, các quan chức, kể cả Âu Mỹ, đều thích làm ăn với thương gia Trung Quốc. Chỗ nào không đưa được phong bì thì họ sẽ tìm cách khác để đưa quà hay lợi lộc nào đó để né tránh luật lệ.

Với thái độ cởi mở về phong bì, một số địa phương ở Việt Nam là nơi hấp dẫn để doanh nhân Trung Quốc khai thác và hưởng lợi. Ngoài ra, trong khi doanh nhân Âu, Mỹ, Nhật lo sợ về chuyện phạm pháp tù đày vì luật lệ xứ sở của họ cấm hối lộ; thì chính phủ Trung Quốc khuyến khích doanh nhân nước họ dùng phong bì như là một vũ khí thương mại hiệu quả.

6. KỸ NĂNG CỦA DOANH NHÂN TRUNG QUỐC

Sau cùng, chúng ta phải công nhận là doanh nhân Trung Quốc rất giỏi trong việc đột phá tìm thị trường và tạo ra những vị thế độc tôn. Dù không sáng tạo như người Do Thái, dân làm ăn Trung Quốc kiên nhẫn, thủ đoạn, cần cù, nắm bắt cơ hội, chịu đựng rủi ro... hay hơn mọi doanh nhân thế giới. Họ cũng ngoại giao tài tình: không ai mới hợp tác với doanh nhân Trung Quốc mà không choáng ngợp với sự tiếp đãi nồng hậu thân thương. Chỉ sau một thời gian, khi cá đã cắn câu, thì chúng ta mới nhận ra thế kẹt của mình.

Cộng với kỹ năng, mạng lưới Hoa Kiều tại năm châu và sự trợ giúp tận tình của chính phủ Trung Quốc qua các tín dụng dễ dãi đã tăng thêm lợi thế cạnh tranh này.

LỜI KẾT

Sự ảnh hưởng to lớn của kinh tế của Trung Quốc đối với Việt Nam là một hiện thực với nhiều yếu tố khách quan khó vượt qua. Tuy nhiên, yếu tố quan trọng nhất vẫn là một quyết tâm của lãnh đạo xây dựng cho đất nước một vị thế đáng nể trên góc nhìn của thế giới.

Sự nể trọng này, nhất là đối với Trung Quốc, có thể đến từ các yếu tố:

- Hành động thay vì những tuyên bố suông.
- Mở rộng cửa đón nhận nhà đầu tư và đối tác khắp thế giới để giảm sự chi phối của Trung Quốc trong nền kinh tế.
- Cởi trói cho khu vực tư nhân để doanh nhân Việt Nam tự do tìm định hướng mới cho nền kinh tế với bản sắc Việt.
- Giảm gánh nặng hành chính, thuế má, nợ vay nước ngoài... bằng cách sa thải 2/3 công chức.
- Nâng cao dân trí bằng sự minh bạch và đem kiến thức toàn cầu đến người dân bằng qua Internet.

“Thoát Trung” có thể là một đề tài thời thượng cho các chuyên gia rảnh rỗi “Thoát Ta” mới là một nhu cầu cấp bách để đưa Việt Nam vào thế kỷ 21.

PHẦN 6

GÓC NHÌN VĨ MÔ VỀ KINH TẾ VIỆT NAM

TÔI MUỐN CÁC BẠN TRẺ CHƯA NHIỀU KINH NGHIỆM SUY NGẪM VÀI ĐIỀU KHI KINH DOANH. THỨ NHẤT, KHI SỰ THẬT CÒN ĐANG ĐI CHƠI, THÌ MỌI PHÂN TÍCH SUY DIỄN CHỈ LÀ MỘT TRÒ ĐÙA KHÔNG AI CƯỜI NỔI. THỨ HAI, DÙ DỐT TOÁN, NHƯNG TÔI VẪN BIẾT CỘNG TRỪ NHÂN CHIA. HY VỌNG CÁC BẠN DOANH NHÂN TRẺ CỦA TÔI CŨNG CÓ ĐƯỢC KỸ NĂNG NÀY. THỨ BA, KHI KHÔNG BIẾT NHIỀU VỀ ĐỐI TÁC, ĐỪNG ĐỂ Ý ĐẾN NHỮNG GÌ HỌ NÓI MÀ NHÌN KỸ NHỮNG GÌ HỌ LÀM. SAU CÙNG, NẾU MỌI CHUYỆN ĐẸP NHƯ MƠ, THÌ QUẢ LÀ BẠN ĐANG MƠ THẬT.

NĂM TIÊN ĐOÁN CỦA ALAN PHAN VỀ KINH TẾ VIỆT NAM

(Ghi chú: các tiên đoán của tác giả được xây dựng trên dữ liệu vào thời điểm cuối 2011, đầu 2012)

KHI NỀN KINH TẾ SUY THOÁI TRẦM TRỌNG, lượng cầu tiêu dùng giảm mạnh và lạm phát cũng như lãi suất sẽ giảm theo. Đây không phải là những dấu hiệu tích cực để lạc quan.

Như thông lệ mỗi đầu năm, chúng ta đã được đọc rất nhiều bài viết 2012. Từ các chuyên gia có giấy phép và ăn lương chính phủ (trực tiếp hay gián tiếp) đến những định chế tài chính nước ngoài có hoạt động tại Việt Nam, tất cả đều đưa ra những chỉ số hay bối cảnh tương đối giống nhau. Hai lý do chính: một là mọi người đều dựa vào các số liệu thống kê cung cấp bởi chính phủ và nếu rác hay vàng cho vào một đầu, thì đầu ra cũng phải là rác hay vàng. Hai là vì tương lai làm ăn của họ cũng tùy thuộc vào cấp trên, nên làm cấp trên phật ý, bằng những dự đoán độc lập, ngoài luồng là mất việc.

KẾT QUẢ CỦA CÁC TIÊN ĐOÁN TRONG QUÁ KHỨ

Hôm nọ, có chút thì giờ rảnh rỗi, tôi hỏi anh sinh viên trợ lý, lục soát lại các dự đoán kinh tế về Việt Nam trong 5 năm vừa qua, nhất là vào thời điểm Quý 1. Tôi nhờ anh chia ra 3 kết quả: [các dự đoán đúng trên dưới 10%], [trên dưới 50%] và [sai bét]. Tỷ lệ cho thấy số [sai bét] chiếm 46% và số [sai trên dưới 50%] là 39%. Con số [đúng] chỉ được 15%. Tuy nhiên, thầy bói vẫn là một nghề đông khách dù có nói trúng hay sai. Và ít người biết được một xảo thuật kiếm tiền của nghề thầy bói là phải "coi mặt mà bắt hình dong". Tiên đoán một tương lai sáng ngời cho mọi ông bà chi tiền sộp là có kỹ năng tiếp thị cao.

Tôi thường không tham dự vào các cuộc tiên đoán hàng năm. Dựa trên thống kê (phải trừ bớt những thổi phồng) hay các trải nghiệm quá khứ (con người có thể luôn luôn tái diễn lịch sử qua các hành động ngốc nghếch về lâu dài) và dựa trên trực giác (rất giống các bà có chồng ngoại tình), tôi hay đưa ra những khuynh hướng (trend) của nền kinh tế vĩ mô hơn là những dự đoán ngắn hạn và không ổn định. Tuy nhiên, hôm nay, nghe lời khích bác của vài anh bạn, tôi thử dùng 3 nguyên tắc nói trên coi các tiên đoán của mình có chính xác hơn không. Nó cũng sẽ định hướng tương lai nghề làm thầy bói của tôi.

Trong các dự đoán thịnh hành, tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ đạt 6% trong 2012, lạm phát xuống còn 9%, tỷ giá đứng yên, cán cân mậu dịch cải thiện 23%, dự trữ ngoại hối tăng 18% v.v... Tóm lại, một nền kinh tế vĩ mô khá ổn định và ấn tượng so với sự suy thoái chậm chạp của toàn cầu. Quan chức chính phủ cũng rất hãnh diện cho đây là kết quả của những chỉ đạo của mình để thay đổi hướng đi của kinh tế tài chính.

NHỮNG THỰC TẾ SAU BỘ MẶT THÀNH TÍCH

Tuy nhiên, nếu các vị quan và các chuyên gia này sống thực trong một xã hội đụng chạm với thực tế hàng ngày, như các doanh nghiệp tư nhân nhỏ vừa hay các nhân viên sống nhờ đồng lương, họ sẽ nhận ra vài điều đáng buồn. Chẳng hạn, nhập siêu giảm mạnh không phải vì xuất khẩu tăng vượt tốc, mà vì nhu cầu tiêu dùng cũng như các hoạt động sản xuất đã ngừng trệ. Đây cũng là lý do tỷ giá đô la đã không tăng như dự đoán vì người dân đã hết tiền để trữ đô la hay xài hàng nhập khẩu. Khi nền kinh tế suy thoái trầm trọng, lượng cầu tiêu dùng giảm mạnh và lạm phát cũng như lãi suất sẽ giảm theo. Đây không phải là những dấu hiệu tích cực để lạc quan.

TỪ GÓC NHÌN NÀY, TÔI SẼ ĐÁNH LIỀU VÀ TIÊN ĐOÁN CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT SAU ĐÂY CỦA 2012 VÀ VÀI NĂM TỚI:

1. Chính phủ sẽ can thiệp mạnh hơn vào vận hành kinh tế:

Thay vì tiến về nền kinh tế thị trường và để mặc cho mọi thành phần tự điều chỉnh theo khả năng, chính phủ sẽ sợ cuộc khủng hoảng biến hóa không theo ý mình, nên sẽ sử dụng mọi biện pháp hành chính để lái con tàu đi sâu vào nền kinh tế bao cấp. Trước đó là sẽ in tiền thoải mái, cứu và không để ngân hàng nào phá sản; gần đây, là quyết nghị cứu thị trường chứng khoán bằng "tái cấu trúc" toàn diện cơ chế. Việc đổ tiền để vực dậy giá trị bất động sản đang được nghiên cứu, cũng như phương thức thu góp hết vàng trong dân để chuyển thành ngoại hối hay tiền đồng.

Để tránh những bất ổn xã hội, khuynh hướng kiểm soát giá cả sẽ gia tăng và xăng dầu cũng như điện nước sẽ được tiếp tục hỗ trợ (subsidy).

Ngân sách nhà nước sẽ tăng thay vì giảm, nợ công tiếp tục tăng vì đầu tư công vào các dự án khủng hay cơ sở hạ tầng cần được duy trì để tạo bộ mặt bền vững.

2. Vàng và dầu sẽ gây lao đao cho tỷ giá và lạm phát

Tuy nhiên, các động thái can thiệp nói trên của chính phủ sẽ không có ảnh hưởng lâu dài vì hai yếu tố toàn cầu: giá vàng và dầu hỏa. Việc in tiền của Ngân hàng Trung ương Âu châu (ECB) để cứu các ngân hàng lớn trong khối Euro và gói kích cầu số 3 (QE 3) của Cơ Quan Dự Trữ Liên Bang Mỹ (FED) sẽ tiếp tục đẩy giá vàng và dầu hỏa lên và giá trị các bản vị đô la hay Euro sẽ từ từ hạ giá, dù suy thoái toàn cầu sẽ làm quá trình này chậm lại. Một biến cố lớn ở Trung Đông hay Trung Quốc sẽ thay đổi hoàn toàn mọi dự đoán.

Tương tự, nền kinh tế suy thoái của Việt Nam sẽ giúp lạm phát và tỷ giá không gia tăng nhiều. Tuy nhiên, khi dòng tiền nhàn rỗi chạy theo cơn sốt vàng và dầu hỏa, các biến động và ảnh hưởng trên mọi hoạt động kinh tế tài chính sẽ khó cân bằng. Những chính sách nghị quyết sẽ bay theo mộng tưởng. Tất cả mọi chỉ tiêu về vĩ mô cũng như cán cân thương mại và các gói kích cầu hỗ trợ ngân hàng, chứng khoán và bất động sản sẽ trở nên bất khả thi và tương lai tùy thuộc vào "may rủi" nhiều hơn là hoạch định.

3. Các phi vụ M&A sẽ gia tăng mạnh

Một điều chắc chắn là trong tình trạng bất ổn, lĩnh vực thu tóm và sát nhập công ty sẽ tăng trưởng tốt. Thị trường tài chính thế giới luôn luôn có những dòng tiền mặt khá lớn để mua tài sản bán tháo. Phần lớn các nhà đầu tư nội địa, từng đổ tiền vào chứng khoán và bất động sản các năm trước, sẽ tham gia hăng hái vào cuộc săn đuổi này. Do đó mà tại sao tôi nói là trong 10 năm tới, rất nhiều tài sản sẽ đổi chủ và sẽ có những đại gia mới của Việt Nam lợi dụng cơ hội để kiếm tiền siêu tốc. Và ngược lại, nhiều siêu sao đang cháy sáng lúc này sẽ đi vào quên lãng.

Dù họ rất sẵn tiền, nhưng tôi nghĩ các nhà đầu tư nước ngoài sẽ tham dự các phi vụ M&A một cách giới hạn. Các rào cản về thủ tục pháp lý, về lối thoát (exit), về quản trị địa phương và về bất ổn vĩ mô vẫn còn nhiều và sự thiếu minh bạch của các đối tác điều hành vẫn gây nhiều lo ngại cho các nhà đầu tư nước ngoài.

4. Hàng Trung Quốc sẽ tràn ngập gây khó khăn cho hàng nội địa

Trung Quốc hy vọng sẽ chỉ giảm tăng trưởng GDP xuống 7,5% (2012) so với 9,2% năm 2011. Sản xuất công nghiệp sẽ chịu nhiều tác động nhất vì sự đầu tư

vào các nhà máy gần đây luôn vượt quá nhu cầu của thế giới, nhất là các hàng tiêu dùng và điện tử. Trong khi đó, với suy thoái tại Âu châu và Nhật Bản và "dậm chân tại chỗ" của kinh tế Mỹ, những nơi còn lại để Trung Quốc bán tháo hàng rẻ tiền là các quốc gia mới nổi, nhất là các láng giềng.

Ba lợi thế cạnh tranh đáng kể của hàng Trung Quốc: (a) tỷ giá RMB dưới giá trị thực khoảng 26% (trong khi VNĐ trên giá trị thực gần 14%) tạo một khác biệt chừng 40% trên giá thành; (b) hệ thống tiếp liệu các linh kiện và hiệu năng sản xuất cùng công nghệ hiện đại tạo một thành phẩm có giá trị cao; và (c) thị trường nội địa Tàu rộng lớn tạo lợi điểm chuyển giá theo nhu cầu và đặc điểm của thị trường xuất khẩu.

Mặc cho khẩu hiệu "người Việt dùng hàng Việt", khách hàng trong thời buổi kiệm ước sẽ lựa chọn túi tiền thay vì lòng yêu nước và các nhà sản xuất Việt có sản phẩm tương tự như Trung Quốc sẽ gặp khốn khó.

5. Thị trường bất động sản có thể thoát hiểm với luật đất đai mới

Tôi nghĩ đây là một cú hích quan trọng có thể gây một cơn sốt mới cho giá trị bất động sản ở Việt Nam vì lý do đơn giản là người có tiền ở Việt Nam không có nhiều lựa chọn về đầu tư. Hai yếu tố quan trọng khác là sự thu hút đầu tư mới của Việt kiều và các quỹ nước ngoài.

Thêm vào đó, hiện các nhóm lợi ích trong ngân hàng, quỹ đầu tư, tập đoàn kinh tế, tổng công ty... đang nắm giữ một số lượng tài sản rất lớn liên quan đến địa ốc ít nhiều dựa vào những sự bất hợp lý của nhiều đạo luật đất đai trước đây. Việc tăng giá trị bất động sản xuyên qua việc thay đổi luật nhà đất là một việc mọi người mọi nhóm đều nhất trí đoàn kết để đạt mục tiêu.

Tuy nhiên theo nhận xét cá nhân về quy trình để thay đổi luật lệ tại Việt Nam, tôi thấy thủ tục cũng nhiêu khê và đòi hỏi rất nhiều quyết đoán từ các cấp lãnh đạo. Tôi không lạc quan như các đại gia bất động sản, nhưng dù là cơ hội thay đổi có ít hơn 50%, đây cũng có thể là một cú ngoặc đáng kể trong sự phát triển kinh tế.

Tóm lại, đó là 5 sự kiện tôi cho là sẽ đánh dấu ấn trên nền kinh tế tài chính của Việt nam trong 2012.

Thế giới ngoài kia cũng sẽ long đong với những biến đổi của năm con Rồng và những nợ nần, sai lầm từ các năm vừa qua. Tuy nhiên, các nền kinh tế minh bạch và chấp nhận phê phán sẽ tự chỉnh sửa và các chuyên gia có thể tiên đoán

thời điểm hồi phục khá chính xác. Chúng ta thì chỉ biết lẩm bẩm, "Xin Ơn Trên phù hộ".

NHỮNG GÌ CHỜ ĐỢI VIỆT NAM ?

(Ghi chú: những nhận xét của tác giả đưa ra dựa trên dữ liệu giai đoạn cuối 2014, đầu 2015)

Tôi có thói quen hay ghi lại những gì đang lộn xộn trong đầu óc khi chợt thức giữa đêm. Noel 2014 đã qua và New Year 2015 sắp đến, không biết sao tôi lại nhớ đến câu nói này của 2 danh nhân: "Suy tư thường dễ dàng, hành động thường khó khăn và điều khó khăn nhất thế giới là biến suy tư thành hành động" – J. W. von Goethe *("Thinking is easy, acting is difficult, and to put one's thought into action is the most difficult thing in the world"). Rồi, "Kỷ luật là cầu nối giữa mục tiêu và thành tựu"* – Jim Rohn *("Discipline is the bridge between goals and accomplishment").*

Bao nhiêu câu hỏi từ các phóng viên, từ các email riêng tư của bạn đọc… đều quay quanh chủ đề là theo góc nhìn của Alan, trong năm 2015 và xa hơn, những gì sẽ đến với Việt Nam và các thành phần trong xã hội. Doanh nghiệp nào hay ngành nghề nào hay kênh đầu tư nào sẽ chịu thiệt và ai sẽ hưởng lợi. Hệ thống ngân hàng hay bất động sản có vỡ trận? Kinh tế thế giới sẽ tác động thế nào vào Việt Nam? Vì tôi đã im lặng khá lâu về các vấn đề trên, nên các bạn khuyên là phải "xả bầu tâm sự" vào dịp cuối năm này.

Như thường lệ, xin cảnh báo cùng bạn đọc đây chỉ là một phân tích cá nhân nhiều chủ quan của một nhà kinh doanh và đầu tư, không phải là một nghiên khảo gì sâu sắc theo chuẩn của giới hàn lâm. Tôi hy vọng nếu có sai lầm thì chỉ mình ông già Alan phải trả giá.

Trước hết là xu thế toàn cầu. Vụ giá dầu thô giảm kỷ lục vì đồng Mỹ kim lên giá, vì vài tác nhân địa chính trị cũng như vì luật cung cầu là một thiên nga đen khá bất ngờ trong dự đoán kinh tế cho 2014. Tôi nghĩ rằng tình hình bất ổn từ sự kiện này sẽ tiếp tục diễn biến trong vài năm tới. Dù gây thâm hụt cho ngân sách các quốc gia xuất khẩu dầu, giá dầu thô rẻ sẽ kích thích thêm mãi lực của người tiêu dùng và giữ lạm phát toàn cầu ở mức rất thấp. Tuy nhiên, với những món nợ công và tư thanh toán bằng Mỹ kim, gánh nặng gia tăng trên vốn và lãi có thể cao hơn những lợi ích thu lại từ tiêu dùng.

Về cuộc chơi chính trị, Mỹ và Tây Âu đang thắng thế trong những tranh chấp với các cường quốc cũ từ khối Cộng sản. Nga và Trung Quốc dù có liên minh

chặt chẽ cũng không đủ lực để xoay trở thế cờ. Tuy nhiên, với lòng sĩ diện cao độ của 2 ông Putin và Tập Cận Bình, Nga và Trung Quốc có thể khuấy động lên những cuộc phá rối địa phương, cũng như họp với nhóm Hồi giáo cực đoan để gây thêm bất ổn cho những thăng bằng về quyền lực và đồng Mỹ kim. Mùa bầu cử Tổng Thống Mỹ vào năm 2016 sẽ tùy thuộc nhiều vào các biến động này.

Quay lại Việt Nam, mối đe doạ lớn nhất cho chính quyền là những thành tựu hay thất bại về kinh tế, nhất là việc nâng cao mức thu nhập của đa số người dân. Việc thay đổi cơ chế và tái cấu trúc toàn diện tuy cần thiết nhưng sẽ tiếp tục nằm trên bàn giấy của các quan chức; lý do là có quá nhiều dây mơ rễ má và mâu thuẫn của các thế lực lợi ích, để thay đổi sâu rộng trong việc thực thi bất cứ giải pháp gì về nền kinh tế.

Do đó, mức thu nhập thực sự của đa số người dân sẽ không thể gia tăng nếu tính theo PPP (parity purchasing power) với tỷ giá đô la sẽ tăng cao ở thị trường tự do. Ngoài ra, vì sự thiếu hụt ngân sách trầm trọng hơn, chính phủ sẽ truy thu tận mức mọi loại thuế phí, tạo thêm gánh nặng đã quá tải cho các doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, lãnh đạo sẽ yên tâm vì hai cột trụ FDI và kiều hối vẫn tăng đều đặn và tiếp tục yểm trợ cho các hoạt động kinh tế chính yếu, nhất là tăng trưởng GDP và dự trữ ngoại hối, ít nhất trên thống kê của chính phủ.

Ngoài ra, mặc cho bao lời từ PR công và tư, chứng khoán, bất động sản và những hoạt động kinh doanh tư nhân vẫn èo uột và không thể đột phá. Bài toán nợ xấu sẽ phải đợi vài năm tới khi kinh tế khả quan hơn và chính phủ có đủ phương tiện thanh toán.

Trong khi đó, một thiểu số người giàu và những thành phần hưởng lợi từ FDI và kiều hối sẽ an hưởng nhiều phúc lợi hơn từ thu nhập cao cùng việc giảm phát. Họ gồm một số quan chức, những nhân viên và đối tác làm cho doanh nghiệp FDI và các hộ dân có tiếp tế từ nước ngoài. Nhóm quản lý trẻ Việt kiều sẽ tăng nhân số vì các công ty đa quốc thích sử dụng họ tại những địa phương bản xứ.

Phần còn lại, đa số người dân sẽ hứng chịu một tình huống tệ hơn vì thu nhập không tăng, làm ăn khó khăn vì cạnh tranh của toàn cầu và các loại thuế má. Họ vẫn phải tiếp tục đối đầu với ô nhiễm môi trường do các nhà máy FDI mới; với tệ nạn quản lý giáo dục và y tế công cộng;

với thực phẩm độc hại và thói quen ăn nhậu, thuốc lá... bừa bãi; với nạn giao thông hỗn loạn; với tham nhũng phong bì khắp nơi và trên hết là sự bất cập của mạng lưới an ninh xã hội cho người nghèo. Một yếu tố mới có thể gây bất ổn xã hội là sự du nhập những công dân từ Trung Quốc, Hàn Quốc... trong bối cảnh một một nền chính trị tư pháp chưa có đổi mới lớn.

Chất xám và tư bản "đen" tiếp tục "di cư" và tinh hoa của đất nước càng ngày càng biến dạng. Sự tạm bợ thành căn bản trong văn hóa và tư duy nên phong cách sống không còn chiều sâu. Người ta thi nhau tranh giành, chụp giật nên tội phạm sẽ có chiều hướng gia tăng và chủ nghĩa mackeno sẽ hiện diện trên nhiều khía cạnh.

Tuy nhiên, ngoài những tranh chấp quyền lực vẫn thường xảy ra ở thượng tầng, khó có một nội lực nào có đủ khả năng để tạo thay đổi về chính trị, nếu không tính đến những tác nhân "bên ngoài". Hiện nay, mọi cường quốc có thể ảnh hưởng đến Việt Nam đều chấp nhận nguyên tắc "live and let live" (tạm dịch: "sống và để người khác sống" hay "mạnh ai người đó sống"). Không ai muốn quấy rối một "status quo", dù sự ổn định đó là thực hay ảo, phi lý hay theo thời.

Trong những nước tôi đã đi qua, Nigeria tạo cho tôi nhiều ấn tượng đặc biệt. Đây là quốc gia đông dân nhất của châu Phi, với tài nguyên "tiền rừng bạc biển" nhờ dầu khí và khoáng sản. Thiên nhiên ưu đãi mảnh đất trù phú nông nghiệp, thuận lợi cho kỹ nghệ du lịch, và địa chính trị cạnh biển tạo một nền thương mại khá phồn thịnh cách đây vài trăm năm.

Trong lịch sử, Nigeria bị đô hộ bởi thực dân Anh hơn 15 thập niên, giành độc lập ít lâu thì lâm vào cuộc nội chiến tàn khốc, giữa nhóm dân Hausa và Yoruba, có liên quan đến chủ nghĩa, truyền thống bộ lạc và yếu tố Thiên Chúa giáo-Hồi giáo. Vài lãnh tụ cũng tập tễnh theo chủ nghĩa xã hội, nhưng chỉ sau vài năm, họ quay lại với tư bản hoang dã.

Dân Nigeria thông minh, khôn vặt, năng động và tinh quái nhất châu Phi. Họ phiêu lưu khắp thế giới "xuất khẩu lao động" và đóng góp số tiền kiều hối khoảng 22 tỷ đô la mỗi năm. Với GDP chừng 500 tỷ, chia ra cho 175 triệu dân, thu nhập hàng năm của mỗi người dân khoảng 2.800 đô la. Chính phủ Nigeria nổi tiếng về tham nhũng, lãng phí, có quá nhiều "đầy tớ nhân dân" cùng luật rừng, một nhóm đại gia siêu giàu và kinh tế gần như tùy thuộc hoàn toàn vào

FDI và kiều hối. Dân Nigeria cũng say mê bóng đá, sex và *scams* (lừa bịp).

Dù sao, Nigeria có một nền dân chủ đa nguyên (ít nhất là trên giấy tờ); và thống kê của chính phủ có vẻ chân thật: tỷ lệ thất nghiệp là 24%... và không lãnh đạo nào tuyên bố dân họ... hạnh phúc nhất nhì thế giới. Về văn hóa, nhà văn Wole Soyinka của Nigeria đã từng đoạt giải Nobel về văn học: ông Chinua Achebe tạo tiếng vang thế giới với tác phẩm *Things Fall Apart* (Mọi Thứ Gẫy Đổ).

NGHỊCH LÝ KINH TẾ THỰC

(Ghi chú: các nhận xét của tác giả được đưa ra theo dữ liệu giai đoạn cuối 2011, đầu 2012)

Các chuyên gia chính phủ đều tiên đoán là kinh tế sẽ hồi phục vào Quý 3 năm nay. Nhưng chuyện lạ là các hội thảo về "tái cấu trúc" hay "giải pháp vượt bão" hay "tìm vốn cho doanh nghiệp" hay "cứu bất động sản" vẫn được tổ chức dài dài mỗi tuần.

Khi nợ xấu ngân hàng được công nhận là chỉ 3% (4,5 tỷ đô la) của tổng nợ dư thì tại sao lại phải tái cấu trúc ngân hàng? Đây là một con số cho thấy hệ thống ngân hàng chúng ta khỏe như trâu. Hay kinh tế sẽ hồi phục trong 2 tháng nữa, thì 200.000 doanh nghiệp vừa giải thể sẽ đăng ký xin giấy phép lại mấy hồi? Lạm phát dưới 10% trong biến động kinh tế này thì quả là một thành tích đáng khen; như việc giữ vững tỷ giá đô la là minh chứng của hiệu quả trong chính sách tài chính của nhà nước. Vậy có gì để bàn cãi hay tìm giải pháp? Để thì giờ đi học lớp viết kịch bản và diễn xuất cho các phim trẻ em sẽ lợi hơn nhiều.

Tôi thực sự không biết nói gì. Nhất là khi sự thật được coi như là một đặc quyền của ai đó có quyền và mọi người còn lại hãy thỏa mãn với những tuyên cáo thống kê chính thức.

Tôi cũng muốn các bạn trẻ chưa nhiều kinh nghiệm suy ngẫm vài điều khi kinh doanh. Thứ nhất, khi sự thật còn đang đi chơi, thì mọi phân tích suy diễn chỉ là một trò đùa không ai cười nổi. Thứ hai, dù dốt toán, nhưng tôi vẫn biết cộng trừ nhân chia. Hy vọng các bạn doanh nhân trẻ của tôi cũng có được kỹ năng này. Thứ ba, khi không biết nhiều về đối tác, đừng để ý đến những gì họ nói mà nhìn kỹ những gì họ làm. Sau cùng, nếu mọi chuyện đẹp như mơ, thì quả là bạn đang mơ thật.

NHỮNG CÂU HỎI CHO NỀN KINH TẾ VIỆT NAM

Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng, là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của "Thượng Đế". Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo phải tạo thương hiệu, hay "niềm tin" của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Khi nói chuyện kinh tế, nhiều chuyên gia thường lên giọng nghiêm túc và dùng những danh từ khó hiểu nhất pha lẫn những khẩu hiệu chính trị rồi kèm theo những con số (thường là do các nhóm lợi ích cung cấp) để không ai thấy rõ những mục tiêu riêng của mình và phe nhóm. Thực ra, sự điều hành kinh tế của một quốc gia không khác gì việc điều hành một doanh nghiệp. Một nền kinh tế cũng cần doanh thu (thuế, hàng xuất khẩu, kiều hối...), vốn đầu tư (FDI, FII, dự trữ ngoại tệ, vốn vay...), chi phí (nhân sự, giá vốn hàng hóa hay dịch vụ, hậu cần...), lời hay lỗ (dòng tiền âm hay dương...), tài sản và nợ, thương hiệu (niềm tin và sự thỏa mãn của người dân), mức tăng trưởng v.v...

Do đó, chúng ta có thể đánh giá khả năng thành công hay thất bại của một nền kinh tế dựa trên những chỉ tiêu áp dụng cho doanh nghiệp. Khi họp để bàn về một dự án hay một doanh nghiệp, hội đồng thẩm định của quỹ đầu tư thường lưu ý đến 4 yếu tố then chốt trong vấn đề khả thi: sản phẩm hay dịch vụ; ban quản trị; kế hoạch tiếp thị và hiệu quả tài chính.

Một quản lý quỹ thông minh thường biết bỏ qua những "gương và khói" (smoke and mirror), những hình thức đánh bóng hoành tráng để che đậy yếu kém và những chi tiết thực sự vô nghĩa với sự thành công của dự án. Các công dân có kiến thức và tầm nhìn cũng phải đánh giá một nền kinh tế thật chính xác, khoa học và cân bằng về hiệu quả của đồng tiền bỏ ra, qua thuế hay nợ công hay tiền in thêm (một hình thức thuế).

Einstein có nhắc chúng ta là "không ngừng đặt câu hỏi". Sau đây là những câu hỏi của tôi, có thể thiếu sót, nhưng chắc chắn sẽ giúp tôi đánh giá tốt hơn cơ hội và rủi ro trong tương lai nền kinh tế xứ này.

1. SẢN PHẨM HAY DỊCH VỤ TRONG MÔ HÌNH KINH DOANH

Như một doanh nghiệp, mỗi một quốc gia đều có thế mạnh cạnh tranh và đặc thù dân tộc trong những chủ đạo của nền kinh tế. Với yếu tố địa lý và dân số, Singapore đã thành công khi sử dụng dịch vụ tài chính quốc tế cho xứ sở. Mỹ có mũi nhọn công nghệ cấp cao và thị trường tiêu thụ khủng; trong khi Trung Quốc dựa vào mô hình sản xuất công nghiệp thông dụng cho toàn cầu. Nhật có lợi thế của một văn hóa rất tổ chức để thâu tóm thị trường tiêu dùng chất lượng; trong khi Ấn Độ biết lợi dụng lượng dân số có học, biết Anh ngữ để dành phần thắng trong công nghệ phần mềm.

Việt Nam đang đổ tiền đầu tư nhiều nhất vào lĩnh vực gì? Lĩnh vực đó có sản phẩm hay dịch vụ gì đặc thù hay có lợi thế cạnh tranh gì trên thương trường quốc tế? Chúng ta đang đầu tư dàn trải và xu thời hay chuyên sâu và bền vững? Sự lựa chọn sản phẩm và dịch vụ có thông minh và sáng tạo hay ngớ ngẩn và sao chép?

2. BAN QUẢN TRỊ

Hai nhân tố quan trọng của nhà lãnh đạo là kiến thức và kinh nghiệm. Kiến thức đây không phải là bằng cấp, kiếm được từ trường lớp hay đi mua từ chợ, mà là một dòng suy tưởng và phân tích được bổ sung hàng ngày qua đám mây của nhân loại. Kinh nghiệm là những thành quả từ chiến trường thực sự, thua hay thắng, bằng công sức của chính mình và đội ngũ bao quanh.

Hai nhân tố trên sẽ giúp cho nhà lãnh đạo có một tầm nhìn xa, chính xác; cũng như một phán đoán sắc bén hơn khi trực diện những đòi hỏi của tình thế. Dĩ nhiên, lãnh đạo không thể đi xa hơn các nhân tài trong nhóm quản trị; giá trị thực của toàn đội ngũ cộng hưởng sẽ là vũ khí then chốt khi lâm trận.

Cho Việt Nam, ban quản trị kinh tế của chúng ta có hội tụ được những người giỏi nhất về kiến thức và kinh nghiệm để điều hành chưa? Lãnh đạo có đủ tự tin để chiêu mộ những người tài giỏi hơn họ không? Nhân sự lãnh đạo được tuyển chọn như thế nào và kinh nghiệm thực sự không? Và vấn đề đạo đức? Chúng ta có nên bắt chước vài quốc gia đòi hỏi một liệt kê tài sản của các lãnh đạo và gia đình họ, trước và sau khi nắm quyền? Chúng ta có dám để những chuyên gia hay định chế độc lập phân tích và phán xét nhân sự và bộ máy điều hành không?

3. KẾ HOẠCH TIẾP THỊ

Một nhà hiền triết Trung Quốc dạy, "Muốn thống trị thiên hạ thì hãy phục vụ mọi người". Phục vụ và đáp ứng được nhu cầu để khách hàng thỏa mãn là một kế hoạch tiếp thị thành công. Đây thực sự là một hành động liên tục, chứ không phải một vài khẩu hiệu khôn ngoan hay một cô người mẫu đẹp mắt trong một phút quảng cáo trên TV.

Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng, là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của "Thượng Đế". Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo phải tạo thương hiệu, hay "niềm tin" của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Trong các dịch vụ của chính phủ, quan trọng là công ăn việc làm, an ninh, y tế, giáo dục, môi trường, văn hóa và bảo hiểm xã hội cho những người kém may mắn. Ngoài ra, một nhiệm vụ "mềm" nhưng cần thiết là tạo niềm tin vào tương lai cho khách hàng với sự minh bạch, trung thực và sáng tạo.

Các lãnh đạo kinh tế ở Việt Nam đã đáp ứng được nhu cầu này chưa? Những người dân đang sinh hoạt hàng ngày có "tin" vào những giải pháp đề nghị, những dự án dài hạn, những thực thi luật lệ, những tiêu xài đa dạng của chính phủ? Cụ thể hơn, họ có thực sự tin tưởng là chính quyền đang làm tất cả để có thể bảo đảm giá trị của đồng tiền Việt Nam, để khả năng thu nhập và mua sắm gia tăng đều đặn, để môi trường sống phù hợp với sức khỏe công cộng, để xã hội bớt bức xúc về tệ nạn văn hóa?

4. HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

Sau cùng, mọi nhà đầu tư đều muốn đồng tiền của mình được sử dụng hiệu quả và sinh lợi thường trực. Ngoài các con số về lợi nhuận và doanh thu, họ quan tâm nhất đến chỉ số hoàn trái (ROI: return on investment). Dù kế hoạch, ban quản trị, kỹ năng tiếp thị... có hay giỏi đến đâu, nhà đầu tư sẽ cho là vớ vẩn (Bull S.) nếu công ty liên tục thua lỗ.

Câu hỏi người dân thường đặt ra cho mọi chính quyền là "trong nhiệm kỳ của ông hay bà, đời sống chúng tôi có khả quan hơn không?". Về vật chất, về sức khỏe, về tinh thần, về tương lai con cái... tôi có nhiều hy vọng và lạc quan hơn không? Các ông bà đã đem tiền thuế, tiền nợ công, tiền các ông bà

tự in ra... đầu tư vào những thứ gì và hiệu quả tài chính của chúng là thế nào? Các ông bà tiêu xài trong tiết kiệm và cẩn trọng số tiền của chúng tôi hay thích đi xây những văn phòng hoành tráng, mua những siêu xe, mở những tiệc tùng liên tục... để hưởng thụ?

Trong 10 dự án đầu tư thì luôn có một vài lỗ lã, nhưng nếu cả 10 đầu tư đều lỗ nặng thì không ai muốn bỏ 1 xu vào quỹ của các ông bà. Trong khi đó, nếu chúng tôi thu lợi được 30-50% mỗi năm, thì chuyện các ông bà ăn bớt 5-10% cũng ổn thôi. Còn nếu chúng tôi đã lỗ 20-30% rồi mà lại còn chi cho các ông bà quản lý thêm 20-30% nữa; không sớm thì muộn, chúng tôi sẽ lăn quay ra chết. Đặt các ông bà xây 1 khúc đường mà giá cao hơn thị trường gấp đôi lại hư hỏng khi chưa sử dụng... thì xử trí sao đây? Ngoài đời, khi bỏ 16 triệu mà mua nhầm một Iphone dỏm từ Trung Quốc thì phải quay lại cửa hàng... đấm vỡ mặt thằng bịp.

Dĩ nhiên, còn rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến kết quả của bất cứ dự án đầu tư nào. Thời thế, may mắn, quan hệ, biến động xã hội, thiên tai... đều có thể trở thành những tác động chủ yếu. Nhưng chúng ta phải tùy thuộc vào những phân tích định lượng nêu trên để đánh giá cơ hội thành công của dự án; cũng như những rủi ro khiến chúng ta "tiền mất tật mang".

Do đó, qua lăng kính của 4 góc nhìn chính, người dân có thể đoán được là kinh tế Việt Nam có đủ khả năng đưa con thuyền này vượt sóng cao, ra biển lớn, ganh đua ngang hàng với mọi đối thủ và đối tác trong ngôi làng toàn cầu?

LÃI SUẤT, LẠM PHÁT VÀ "BA CÁI LĂNG NHĂNG KHÁC"

Dùng ngân sách để giải cứu những sai lầm của các ngân hàng khi họ cho vay liều lĩnh và trên bờ phá sản là lấy tiền của anh nghèo để tặng cho anh giàu kiểu Robin Hood ngược chiều.

Tôi yêu nhiều xứ mà mình đã đi qua, nhưng tôi khó tin về tương lai của bất cứ nước nào có những đặc tính sau đây. Quan trọng nhất là khi chính phủ xứ đó làm mất niềm tin của tôi qua các hành xử luôn luôn đi ngược với những tuyên bố của mình.

Một vài thí dụ:

SỰ SUY YẾU CỦA ĐỒNG BẢN TỆ

Suốt lịch sử kinh tế, đồng bản tệ luôn là biểu tượng của sự bền vững và thịnh cường của nền kinh tế. Với chính sách tiêu xài quá đáng dẫn đến việc in tiền bừa bãi (dùng 1 danh từ mới là "quantitative easing" hay "gói kích cầu") cùng việc vay mượn tối đa qua các trái phiếu, đã khiến nhiều bản tệ tuột dốc không phanh so với các đồng tiền chính và giá cả các nguyên liệu. Đây là lý do chính của nạn lạm phát mà các chuyên gia cũng như giới truyền thông cố tình bỏ qua vì lợi ích cá nhân của nghề nghiệp.

SỰ NHÀO NẶN CÁC SỐ LIỆU THỐNG KÊ

Để che đậy cho sự cố lạm phát và thất nghiệp, chính phủ nhiều nơi đã ngụy tạo hay chỉnh sửa các số liệu thông kê nhằm giảm thiểu con số lạm phát cũng như ảnh hưởng trên công ăn việc làm của người dân. Ai cũng biết là chỉ số tiêu dùng (CIP) bao gồm nhiều thành phần và khi thay đổi tỷ lệ của chúng trên tổng số sẽ thay đổi CIP này theo ý muốn chánh trị. Chẳng hạn khi giá địa ốc hay may mặc xuống thấp, tăng phần trăm của địa ốc và may mặc lên 10% thay vì 5% sẽ làm CIP giảm đi gần 0,6%. Trong khi đó, giá cả thực phẩm, xăng dầu có leo thang và có ảnh hưởng trầm trọng đến đời sống hằng ngày của người dân, chính phủ có quyền "tạm quên" vì trên nguyên tắc, chỉ số CIP vẫn còn thấp.

CỨU NGÂN HÀNG BẰNG TIỀN CỦA DÂN

Dùng ngân sách (tiền của dân dù bằng tiền thuế hay bằng công nợ) để giải cứu những sai lầm của các ngân hàng khi họ cho vay liều lĩnh và trên bờ phá sản là lấy tiền của anh nghèo để tặng cho anh giàu kiểu Robin Hood ngược chiều (Hood là một anh hùng dân gian Anh trong văn học) lấy tiền của qúy tộc, địa chủ để tặng dân). Chính phủ còn ngụy biện là làm vậy vì phải cứu nền kinh tế quốc gia; nhưng ai cũng biết rằng, để một vài ngân hàng lớn sụp đổ, là giải pháp tối ưu để tái cấu trúc nền kinh tế vĩ mô, như một con bệnh ung thư cần được giải phẫu chứ không phải chỉ cho uống thuốc giảm đau, để kéo dài sự tồn tại khập khễnh. Về lâu về dài, càng trì hoãn việc giải phẫu, càng đưa bệnh nhân đến tình trạng không còn cứu chữa

GIA TĂNG THAY VÌ GIẢM THIỂU CÁC ĐƠN VỊ NHÀ NƯỚC

Lịch sử nhân loại đã chứng minh là lòng tham con người sẽ đạt đến đỉnh cao khi họ được giao quyền hành và tài sản không kiểm soát. Kinh tế tư nhân luôn luôn hiệu quả hơn mọi mô hình kinh doanh, vì đồng tiền liền khúc ruột. Cha chung không ai khóc là lý do của mọi lãng phí và tham nhũng. Bằng cách gia tăng thị phần và chi tiêu của các đơn vị nhà nước, các chính phủ đã vô tình hủy hoại gốc rễ của sự thịnh cường trong nền kinh tế quốc gia.

KHÔN NHÀ DẠI CHỢ

Trong khi ở nhiều nơi, chính phủ rất quyết liệt với những biện pháp về tăng thu thuế, về sự thực thi luật lệ với người dân mình (đôi khi quá đáng), thì đối ngoại, một chính sách mềm dẻo và thân thiện đã làm các đối thủ mạnh lên đáng ngại cho tương lai. Chính sách này hoàn toàn dựa trên lợi ích của phe nhóm thay vì quốc gia.

NÓI VÀ LÀM LUÔN LUÔN KHÁC BIỆT

Khi tranh cử hay ra trước các diễn đàn quốc tế, các quan chức nhiều chính phủ tỏ ra rất thức thời và ngọt ngào, rộng rãi với nhiều lời hứa đủ kiểu đủ loại. Nhưng khi bắt tay vào việc, thì cán cân quyết định thường nghiêng về lợi ích của cá nhân, của bè đảng, của các nhóm lợi ích có ảnh hưởng đến tương lai chánh trị của mình.

YẾU TỐ CĂN BẢN CỦA MỌI NỀN KINH TẾ: NIỀM TIN

Khi người dân không tin vào đồng tiền quốc gia, tỷ giá sẽ suy thoái. Tiền suy thoái thì lạm phát gia tăng. Lạm phát tăng thì lãi suất tăng. Các hoạt động kinh tế sẽ hướng về phòng thủ (bảo vệ tài sản khỏi bị mất mát). Mọi sáng tạo, năng động và tham vọng của cá nhân hay tập thể cũng bị lùi bước, thu gọn... vì phải lo sống còn trước. Không ai muốn đầu tư thêm vào một nền kinh tế thui chột.

DẠY NGƯỜI DÂN THÓI QUEN PHỤ THUỘC VÀO CHÍNH PHỦ

Với những lời hứa hoàn toàn dựa trên lợi ích chính trị, các chính phủ đã giấu giếm những yếu điểm của quốc gia mình và cố tình làm người dân hiểu sai thực trạng về kinh tế, xã hội hay trách nhiệm của dân lẫn quan. Hậu quả là làm cho người dân ước muốn và đòi hỏi những gì "miễn phí" hay đến từ tiền người khác (OPM: other people's money). Sự tham lam không cơ sở của người dân sẽ giúp chính quyền kiểm soát hoạt động của dân và nhờ vậy, giữ quyền lực lâu dài hơn

NGƯỜI BẠN TRUNG QUỐC

Tôi trình bày với nhiều chi tiết hơn về đề tài nói trên trong một buổi mạn đàm 2 tháng trước ở Đại Học Giao Thông Thượng Hải. Một anh bạn doanh nghiệp nói với tôi, "Nghe ông mà tôi phát khiếp. Xã hội Mỹ dân chủ tự do mà còn bị vướng vào những vấn nạn của chính phủ như vậy, thì các người dân ở các quốc gia khác đối phó ra sao với tình huống?" Tôi không có câu trả lời.

Tôi kể ông nghe về lịch sử của Sparta vào trước thời đế chế La Mã. Sparta là một quốc gia nổi tiếng là anh hùng, đạt nhiều thành quả ấn tượng trên chiến trường. Vị lãnh tụ Lycargus được đề cao như một vị thánh của Sparta. Chiến thắng lớn nhất là đại thắng ở thành Troy của Hy Lạp. Họ ngạo mạn, coi thường đối thủ và nghĩ là khả năng chinh chiến bất bại của họ sẽ giúp họ vượt trội và thôn tính thế giới. Họ không quan tâm đến việc xây dựng một xã hội hài hòa, tôn trọng pháp luật, hay một nền kinh tế sáng tạo hiệu quả. Họ vung tay tiêu xài trong những cuộc liên hoan bất tận để mừng chiến thắng.

Dần dà, chiến lợi phẩm không còn và các quốc gia đối thủ đã chuẩn bị đầy đủ để đối phó với kỹ năng quân sự của Sparta. Không còn chiến trường để thắng, không còn hậu phương để quay về sống trong ổn định, Sparta đã bị lịch sử chôn vùi và trở thành một tỉnh nhỏ của đế chế Achaea.

Tôi cũng chợt nhớ đến phần tựa của cuốn chuyện kiếm hiệp "Lộc Đỉnh Ký" của Kim Dung. Trong đó, tác giả nói về một cuộc săn nai hào hứng của một số đại gia quan lại. Sau bao thăng trầm của cuộc chiến, cuối cùng con nai bị bắt và xẻ thịt. Kim Dung kết luận là số phận người dân trong xã hội có thể cũng giống chú nai vàng. Do đó, tôi thích Tú Xương với nhân sinh quan thông minh của ông.

Một trà, một rượu, một đàn bà.

Ba cái lăng nhăng nó quấy ta.

Sau cả mấy trăm năm của tiến bộ, thật tội nghiệp khi người dân lại bị quấy rầy với lãi suất, tỷ giá và lạm phát... thay vì những cái lăng nhăng đáng yêu của Tú Xương. Người Tàu rất hứng thú với lời nói của Lão Tử "Khôn chết, dại chết. Chỉ biết mới sống". Sống với rượu chè, hay đàn bà chắc chắn phải vui hơn là sống với lãi suất, tỷ giá và lạm phát.

"Ba cái lăng nhăng" có thể là giải pháp cho bài toán?

"ĐỘI LÁI" CHỨNG KHOÁN VIỆT LẮT LÉO VÀ NHIỀU NGUY HIỂM!

Huyền Trâm - Bizlive.vn thực hiện

Nhà đầu tư Mỹ cũng có thể chạy theo "cá mập", tuy nhiên họ có những phân tích, định giá rõ ràng, nên nếu họ muốn đầu tư cách độc lập, họ có nhiều lựa chọn hơn.

Với kinh nghiệm đầu tư chứng khoán của mình, ông có thể cho biết sự khác biệt giữa "chơi" chứng khoán ở Mỹ và Việt Nam?

TS. Alan Phan: Chứng khoán nào cũng có quy luật chung là giá thị trường luôn luôn tùy thuộc vào cảm xúc của nhà đầu tư, trong đó nhiều đội lái rất ảnh hưởng.

Ngay cả bên Mỹ cũng vậy. không khác gì. Nhà đầu tư Mỹ cũng có thể chạy theo "cá mập", tuy nhiên họ có những phân tích, định giá rõ ràng, nên nếu họ muốn đầu tư cách độc lập, họ có nhiều lựa chọn hơn.

Thường khi theo đuôi đúng "cá mập", đúng đường cũng có thể ăn, nhưng nếu nó có tin sai, vô tình hay cố ý, thì mất tiền rất dễ.

Còn ở Việt Nam thì phần đầu cũng giống như vậy nhưng phần thứ hai tức nhà đầu tư độc lập khó có sự định giá rõ ràng, hay nhận định chính xác vì các số liệu, thông tin từ các công ty niêm yết rất đáng ngờ, không ai biết rõ sự thật sau hậu trường ra sao.

Thành ra ngoại trừ mình muốn đầu tư theo kiểu đoán mò thì cứ việc đầu tư, cũng giống như đi ra đường nói ngày hôm nay sẽ xui hay hên chứ cũng không ai biết được trúng hay trật.

Riêng ở Việt Nam, các "đội lái" mang nhiều yếu tố lắt léo, thủ đoạn... nên dễ bị lầm đường và gặp nguy hiểm nhiều hơn.

Và quy phạm pháp luật đối với chứng khoán thì cũng khác rất nhiều, thưa ông?

TS. Alan Phan: Hiện nay ở Mỹ kể cả những "nhà lái tàu" lớn như các đại gia Wall Street lớn như Citibank, JP Morgan... đều bị phạt rất nặng khi họ bị khám phá ra những vi phạm; do đó "đội lái tàu" của họ có sự nghiêm túc về tuân thủ pháp luật, không dám đi quá đà.

Ở Việt Nam gần như không có sự kiểm soát đó thành ra ai muốn làm gì thì

làm, đây là khác biệt rất lớn và gây ra khó khăn cho các nhà đầu tư nhỏ lẻ.

Một người đang nắm giữ tiền và hỏi ông nên đầu tư vào đâu, ông sẽ khuyên họ thế nào?

TS. Alan Phan: Tôi khuyên nếu họ không biết về bất cứ lĩnh vực gì thì đừng nên vứt tiền vào đó, cũng giống như đi lấy vợ mà không biết cô ấy gốc gác hay cá tính ra làm sao; thì đó là một phiêu lưu rất vô vọng. Tôi nghĩ bất cứ doanh nhân hay nhà đầu tư nào cũng có những kỹ năng, kinh nghiệm khá đặc thù trong công việc. Lĩnh vực, ngành nghề nào đối với họ là tốt và thích hợp nhất, thì nên đào sâu để sinh lợi.

Muốn kiếm tiền có nhiều cách chứ không chỉ có chứng khoán, bất động sản, đô la… và phải nghĩ sáng tạo hơn. Nhưng tuyệt đối không bao giờ nên đầu tư vào những gì mình không biết!

Ông có thể chia sẻ kinh nghiệm trong đầu tư chứng khoán?

TS. Alan Phan: Thực tình thì mỗi thời kỳ mỗi kinh nghiệm nó khác nhau. Khi chứng khoán ở đỉnh hay ở đáy thì đều có những cái phản ứng rất khác biệt, đừng lấy kinh nghiệm khi ở đỉnh đem áp dụng khi ở đáy: đó là tử huyệt.

Riêng chứng khoán là kênh đầu tư rất phức tạp Tôi đã đọc nhiều cuốn sách mô tả là trung bình có khoảng 140-150 yếu tố ảnh hưởng đến giá thị trường của một cổ phiếu, một nhà đầu tư nhỏ lẻ không chuyên nghiệp khó mà biết hết được. Như tôi nói cái gì mình không biết rõ thì đừng nên chơi với lửa.

Ông có thể nói một chút về cái gọi là thời điểm trong chơi chứng khoán?

TS. Alan Phan: Như tôi nói thời kỳ chứng khoán ở đỉnh, ngay như cả ở bên Mỹ cũng vậy, nhắm mắt đầu tư thế nào cũng có lời nhưng khi bắt đầu đi ngang hoặc xuống đáy nếu không cẩn thận có thể lỗ nặng. Thành ra đừng có lấy kinh nghiệm lúc kiếm tiền được để áp dụng cho mọi thời điểm, khi thời thế thay đổi đừng nghĩ đến cách kiếm tiền như ngày xưa.

Nguyên tắc này cũng không áp dụng riêng cho chứng khoán, mà cho bất động sản, vàng, đô la…. Tôi đã từng kiếm rất nhiều tiền khi mà vàng lên nhưng khi vàng xuống tôi không nhảy ra kịp thì cũng lỗ một số tiền khá lớn. Thành ra thời điểm vô cùng quan trọng.

Thời điểm mà tôi đầu tư vào thị trường Trung Quốc cũng giống như Việt Nam cách đây mấy năm, nên tôi kiếm tiền khá nhiều ở thị trường chứng khoán Trung Quốc. Thế nhưng khi qua Việt Nam tôi đã lỗ nặng, đó là kết luận về tầm quan trọng của thời điểm (timing).

Xin cảm ơn ông!

PHẦN 7

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH VÀ XÃ HỘI

CÂU CHUYỆN VỀ ALAN PHAN TRONG CUỘC TRANH LUẬN BẤT ĐỘNG SẢN CÓ THỂ COI LÀ MỘT VÍ DỤ TỐT CHO MỘT VẤN ĐỀ MÀ CÁC CHUYÊN GIA ĐỀ CẬP ĐẾN TỪ LÂU: SỰ CẦN THIẾT PHẢI CÓ MỘT KHÔNG GIAN TRANH LUẬN MỞ ĐỂ CÁC CÁ NHÂN, TỔ CHỨC CÓ THỂ NÊU CHÍNH KIẾN CỦA MÌNH TRƯỚC CÁC VẤN ĐỀ CỦA ĐỜI SỐNG. TRANH LUẬN SẼ CÀNG CẦN THIẾT HƠN TRONG BỐI CẢNH VẤN ĐỀ ĐÓ LIÊN QUAN VÀ CÓ THỂ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỐ ĐÔNG, VÀ CHÍNH QUYỀN ĐANG PHẢI ĐẮN ĐO ĐỂ ĐƯA RA CÁC QUYẾT ĐỊNH CHÍNH SÁCH.

TRẬN ĐẤU KINH TẾ GIỮA NGƯỜI DÂN VÀ CHUYÊN GIA

Theo một báo cáo riêng của một chuyên gia phân tích, mức hoàn trái về đầu tư (ROI = return on investment) trung bình của các quỹ tại Việt Nam trong 3 năm vừa qua là âm 17% (-17%). Tỷ số ở hiệp ba trận đấu: người dân: 3 - chuyên gia: 0.

Khi tôi hoàn tất luận án Tiến sĩ về Quản Trị cho Đại học Southern Cross (Úc) vào cuối năm 2006, tôi về lại Thượng Hải, được sự đồng ý của các đối tác cổ đông của Quỹ Viasa, trích ra 20 triệu đô la trong trương mục, để đầu tư vào các cổ phiếu và trái phiếu của thị trường chứng khoán Trung Quốc (TTCK Trung Quốc). Các đối tác của tôi rất lạc quan, tự tin vì họ tin vào "kỹ năng" chuyên biệt mới được đào tạo rất bài bản của tôi.

Dù sao, trong quá trình làm luận án, tôi đã thực hiện một cuộc khảo sát sâu rộng hơn 800 quỹ đầu tư tại Trung Quốc, đọc hơn 200 cuốn sách về TTCK Trung Quốc và nghiên cứu cả ngàn bài viết, sưu khảo của đủ loại học giả khắp thế giới về đề tài này. Hơn cả cái bằng Tiến sĩ, tôi được Đại Học Đồng Tế phong cho một hàm vị rất "kêu": chuyên gia về TTCK Trung Quốc. Các quỹ đầu tư khác cũng ngỏ ý hợp tác đầu tư vì mọi người nghĩ là tri thức của tôi về TTCK Trung Quốc chắc chắn sẽ giúp họ kiếm tiền thành công hơn.

Trong 12 tháng sau đó, số tiền 20 triệu đô la đầu tư vào TTCK Trung Quốc của Quỹ kiếm được 36%. Trong khi đó, từ tháng Một 07 đến tháng Một 08, chỉ số SSI của Sàn Thượng Hải tăng từ 2786 đến 5272 (khoảng 89%). Một nhà đầu tư tay ngang bỏ tiền vào ETF (Exchange-Traded Fund)(*) cũng có thể kiếm được 75% không cần suy tính (giá từ 32 đô la lên đến 56 đô la). Nhưng xấu hổ nhất cho tôi là anh bạn hàng xóm: anh ta kiếm được khoảng 124% trong cùng thời gian đó. Anh là một cựu viên chức công an cỡ trung ở tỉnh Hồ Nam Trung Quốc, chưa học xong trung học, mới có 32 tuổi, kiếm được một mớ tiền phong bì khi làm quan, rồi hạ cánh an toàn ở Thượng Hải.

Kết quả của hiệp đầu trong trận đấu: người dân: 1 - chuyên gia: 0.

(*) Exchange-Traded Fund: đây là một quỹ do các nhà đầu tư góp vốn. Toàn bộ số tiền do các nhà đầu tư góp vốn sẽ được trải đều ra mua một loạt các cổ phiếu của một chỉ số nào đó như S&P 500 hay Nasdaq 100 hoặc một mã cổ phiếu đại diện cho một loại hàng hóa nào đó.
Source: https://ericforex.wordpress.com/kien-thuc-giao-dich/kien-thuc-tong-hop/etf-la-gi-spdr-la-gi/

Cũng vào đầu năm 2007, tôi đến Hà Nội theo lời mời của một nhóm đại gia trong ngành chứng khoán và quỹ đầu tư, để mạn đàm trong một họp mặt nhỏ có chừng 30 người tham dự. Tôi nói về dự đoán của tôi: khủng hoảng tài chính sẽ xảy ra trong vài ba tháng tới, lạm phát toàn cầu sẽ lên hơn 12% năm 2008 và vàng sẽ đạt đỉnh 2.000 đô la vào 2009. Tôi đúng về cuộc khủng hoảng kinh tế, nhưng sai bét về lạm phát và giá vàng.

Lái xe cho tôi đi quanh Hà Nội chuyến viếng thăm đó là một anh tài xế taxi còn trẻ, khoảng 25 tuổi. Gia đình anh ta vốn làm ruộng là chính, sở hữu vài thửa đất lớn gần Hà Nội, giá đang tăng vùn vụt, và anh ta hỏi ý kiến tôi về vấn đề đầu tư vì nghe mọi người ca tụng tôi là một "chuyên gia". Tôi khuyên anh bán hết đất vì các thành tố căn bản cho thấy hiện tượng bong bóng (giá đất Hà Nội đắt như thành phố New York). Sau đó, nên bỏ tất cả tiền thâu được vào vàng, giá đang ở khoảng 630 đô la một lượng và trong 2 năm, sẽ kiếm được gấp 3 lần vì lạm phát sẽ hoành hành.

Anh ta không đồng ý, nói sẽ giữ đất vì giá còn lên cao trong 2 năm tới, trong khi vàng thì chưa chắc. Khi tôi về lại Hà Nội vào 2009, anh tìm ra khách sạn tôi ở qua một tin về hội thảo đầu tư trên mạng. Anh khoe là trúng lớn trong lần bán ra các thửa đất vừa qua, không còn chạy taxi nữa và đang làm một nhà đầu tư (?). **Tỷ số trận đấu ở hiệp hai: người dân: 2 - chuyên gia: 0.**

Thực ra, đây không chỉ là 2 trường hợp đơn lẻ hay đặc biệt. Trong mọi xã hội, từ tư bản đến xã hội, từ dân chủ đến độc tài, không thiếu những tình huống mà người dân tỏ ra khôn ngoan, hiểu biết và quan trọng hơn cả, là có khả năng "biết kiếm tiền" nhiều hơn các chuyên gia kinh tế tài chính.

Lấy bà osin của gia đình tôi: trong 3 năm vừa qua, bao nhiêu tiền dành dụm được, bà bỏ ra mua vàng miếng. Vào năm 2008, giá vàng là 800 đô la một lượng; bây giờ là 1.400 đô la, cho bà ta một mức "hoàn trái" khoảng 25% mỗi năm. Tôi chắc chắn đây là mức lời mơ ước của mọi chuyên gia đang làm cho các quỹ đầu tư nổi danh (nước ngoài hay nội địa) tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Theo một báo cáo riêng của một chuyên gia phân tích, mức "hoàn trái về đầu tư (ROI = return on investment) trung bình của các

quỹ tại Việt Nam trong 3 năm vừa qua là âm 17%. **Tỷ số ở hiệp ba trận đấu: người dân: 3 - chuyên gia: 0.**

Đã có rất nhiều nghiên cứu và giả thuyết về sự yếu kém về thành quả của các chuyên gia trong những nhận định, dự đoán, kết luận và khuyến nghị về tình hình kinh tế tài chính hay xã hội. Nhưng giá trị tiên đoán của các chuyên gia kinh tế, tài chính đã hạ xuống rất thấp sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vào cuối 2007. Hơn 83% các nhận định của chuyên gia tại New York và Luân Đôn không tiên đoán được sự suy thoái nghiêm trọng của các định chế tài chính. Tại sao những đầu óc "lớn" trên đỉnh cao của xã hội lại vấp ngã thảm thương như vậy? Tại sao các siêu sao, với đầy đủ dụng cụ, kỹ năng, kinh nghiệm và thì giờ, lại không thể "hát hay" bằng một cô gái quê mộc mạc?

Trước hết, mọi người phải lưu ý đến những nhận định, kết luận hay khuyến nghị của các chuyên gia "có quyền lợi" trong khi phát biểu cái gọi là "ý kiến riêng" của mình. Không ai lạ gì khi nghe các nhà quản lý hay các nhà phân tích của các quỹ đầu tư ca tụng triển vọng huy hoàng của nền kinh tế hay thị trường tài chính trong giai đoạn sắp tới. Đây chỉ là những PR (public relation) để các vị này kêu gọi vốn đầu tư cho quỹ của họ (hay để các cổ đông hiện tại an tâm đừng chửi bới và rút vốn đã lỡ đầu tư).

Còn các chuyên gia kinh tế, tài chính hay pháp lý được trả tiền trực tiếp để viết những bài có lợi cho các nhóm lợi ích đang vận động hành lang (lobby) để tạo đặc quyền đặc lợi cho nhóm mình thì nhiều vô số kể. Giá trị của các bài viết này thiếu kém chiều sâu và chuyên nghiệp, không đáng được quan tâm, nhưng vì số lượng của chúng nhiều (và miễn phí để các mạng truyền thông phổ biến khắp nơi) nên bức tranh tổng quát phản ánh trên dư luận công chúng bị lệch lạc rất nhiều.

Tuy nhiên, ngay cả với những chuyên gia có thực tâm nghiên cứu, tìm hiểu và đúc kết một nhận định khách quan, họ thường rơi vào những thiên kiến (bias) như sau.

Thứ nhất, tôi vẫn nghĩ rằng khi làm một việc gì liên quan đến đồng tiền không do mình làm ra, thì thái độ và tư duy của việc hành xử sẽ rất khác biệt so với khi "đồng tiền liền khúc ruột". Chuyên gia thì hay nghiên cứu chuyện của người ta, không phải chuyện nhà nên không chịu áp lực của vợ con, gia đình hay bạn bè như người dân thường. Các kết luận thường "làm nhẹ" đi tầm ảnh hưởng trên đời sống của người dân. Các số liệu thường được bóp méo để hỗ trợ cho suy luận đã đúc kết sẵn từ thiên kiến. Các khuyến nghị gần đây về

kinh doanh vàng miếng hay đô la chợ đen cho thấy sự khác biệt rất lớn giữa ý kiến của người dân và các chuyên gia tài chính. Sự suy nghĩ về lạm phát cho thấy hiện tượng các chuyên gia đang sống trong những tháp ngà của xã hội, xa rời thực tế, không hiểu hay chịu đối diện với những tình huống khó khăn của việc mưu sinh thường nhật.

Ngoài ra, người ta thường nghĩ chuyên gia là các nhà khoa học, lấy sự độc lập làm nền tảng cho tư duy của mình, sự mềm dẻo uyển chuyển làm căn bản cho suy luận... Nhưng sau khi lăn lộn nhiều trong giới khoa bảng và môi trường nghiên cứu, tôi nhận thấy chuyên gia lại là những người rất thích bầy đàn, thích suy nghĩ theo số đông (group think) và cứng nhắc với định kiến đã lỗi thời. Các kinh tế gia của trường phái Chicago thì luôn luôn phải đả kích, bài bác các lập luận của phe Ivy League và ngược lại. Chả thế mà trong lịch sử tri thức nhân loại, Galileo đã bị cầm tù vì nói trái đất tròn và Socrates phải uống thuốc độc với triết thuyết lạ tai của mình. Cái "tôi" (ego) quá lớn của các nhà đại trí thức khiến họ không thể chấp nhận sự lầm lẫn hay thua kém của mình: họ sẽ triệt hạ mọi đối thủ bằng mọi cách, chính thống hay tà đạo, để bảo vệ cái "tôi".

Gần đây, trước tình hình kinh tế khó khăn, nhiều doanh gia cũng như các sinh viên hay email đến tôi để xin một vài nhận định, dự đoán về viễn tượng. Tôi thành thực tin rằng cái trực giác và những tiếp xúc hàng ngày với thực tại sẽ làm mọi suy đoán nhận xét của họ chính xác hơn là những số liệu vô nghĩa mà tôi thu lượm từ các bài khảo luận của các chuyên gia khác. Thực ra, kinh tế vĩ mô cũng chỉ ảnh hưởng một phần nhỏ trong việc làm ăn của họ. Điều quan trọng hơn vẫn là sự sáng tạo cá nhân trong tư duy, sự kiên trì trong tình huống, và sự bộc phát trong hành động.

Dĩ nhiên, họ cũng như tôi, đặt ý kiến riêng của các chuyên gia vượt quá tầm quan trọng trong suy luận và hành xử của người dân. Tôi thường lướt qua danh sách các bài "nóng" nhất của các trang mạng như Vietnamnet, VNExpress hay Tuổi Trẻ. Gần đây, những bài viết thu hút số lượng độc giả nhiều nhất vẫn là chuyện bà vợ đốt chồng ở Long An (rất nóng) hay vụ sức khỏe của Cụ Rùa Hồ Gươm (rất lạnh), không phải các bài khảo luận khô khan về lạm phát, tỷ giá hay lãi suất. Có lẽ người dân hiểu rõ giá trị thực sự của các bài nhận định? Hay nghĩ cho cùng, cách thức để ngủ ngon và không lo bị chồng hay vợ đốt vẫn quan trọng hơn là chuyện kiếm tiền lặt vặt?

MỘT BIỂU TƯỢNG CỦA KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu Facebook có thể đạt thị giá 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1.000 đô la khởi nghiệp) thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Cả tháng nay (năm 2012), thế giới tài chính bàn tán không ngớt về IPO của Facebook với một định giá kỷ lục là 100 tỷ đô la (tương đương GDP của Việt Nam và lớn hơn GDP của 124 quốc gia khác) cho một công ty thành lập trong một căn phòng nội trú 8 năm về trước với 1.000 đô la giữa hai sinh viên. Công ty Facebook sẽ thu về 16 tỷ đô la tiền mặt từ IPO; có doanh thu 6,3 tỷ đô và lợi nhuận trước thuế khoảng 2,2 tỷ đô; nhưng tài sản lớn nhất là 900 triệu thành viên trên khắp thế giới.

Bỏ qua những lời ngợi khen hay chê bai, thán phục hay dửng dưng về sự trỗi dậy của một đế chế IT mới, tôi tìm ra vài điều thú vị từ hiện tượng Facebook này, nhất là khi nhìn từ một xã hội gần như tương phản:

1. MÔ HÌNH KINH DOANH KHÁC BIỆT

Khác với các công ty IT khác như Google phải thu nhặt dữ liệu qua trăm ngàn máy chủ, hay Microsoft phải trang bị Windows và các phần mềm lên các máy tính, các thành viên của Facebook đã tự nguyện cho lên trang mạng xã hội này các thông tin dữ liệu cá nhân của mình để Facebook hưởng lợi bằng cách khai thác thương mại quảng cáo với những doanh nghiệp khách hàng. Có thể nói Facebook chỉ là một trang mạng, không hơn không kém, và dịch vụ duy nhất là để bạn bè gia đình kết nối và chia sẻ. Một ý tưởng trị giá 100 tỷ đô la? Và một mô hình kinh doanh hoàn toàn do khách hàng chủ động, họ tiếp thị và bán cho nhau dịch vụ kết nối này mà Facebook không phải trả đồng nào.

2. FACEBOOK CHỈ CÓ THỂ XẢY RA Ở MỸ

Dưới chế độ tư bản ích kỷ, mọi người tự do theo đuổi lợi nhuận và ý thích của mình, không cần ai cho phép. Nếu bạn ngu xuẩn và mất tiền của bạn hay của khách hàng ký gởi, thì đó là một lựa chọn dựa trên căn bản tự nguyện. Thêm

vào đó, văn hóa của nền kinh tế Mỹ coi chuyện thất bại là một sự kiện bình thường, không gì để bài bác.

Nếu Zuckerberg, hay Larry Page hay Steve Jobs trước đây, sống ở một xã hội như Trung Quốc thì thế giới chắc chắn không có Facebook hay Google hay Apple. Các sinh viên trẻ này không phải là các hoàng tử đỏ hay có đủ quan hệ chính trị để sáng tạo một công ty với mô hình kinh doanh chưa hề hiện diện. Các hoàng tử công chúa thực ngoài đời thì bận rộn khoe các "đồ chơi" thể hiện đẳng cấp. Các đầu óc quan chức thì chắc chắn không thể hiểu nổi một quan niệm sống và chia sẻ quá tự do và cách mạng kiểu này của thế hệ mới. Và chắc chắn, sáng tạo không thể thực hiện bằng biện pháp hành chính, nghị quyết hay khẩu hiệu.

3. SỰ KHÉP KÍN CỦA CÁC TỶ PHÚ FACEBOOK

Sau IPO, phần lớn các nhân viên trẻ vây quanh Zuckerberg đã trở thành triệu phú đô nhiều lần, kể cả anh bạn thiết kế logo cho Facebook. Các phóng viên truyền thông đã để ý đến cuộc sống khép kín bình dị của những nhà triệu phú mới này. Sheryl Sandberg, COO, xây căn nhà nằm dưới đất trong một khu rừng để tránh những tương phản khá lớn với môi trường. Zuckerberg mua một biệt thự 6 triệu đô, sau khi thị trường định giá tài sản cá nhân anh là 32 tỷ đô. (Một đại gia cỡ nhỏ Việt vừa mời tôi ăn tân gia ở khu Thảo Điền và khoe là đã chi 5 triệu đô cho căn biệt thự ở đây). Zuckerberg cũng vừa tổ chức đám cưới với cô bạn gái bác sĩ, mời 100 khách, chi ra khoảng 27 ngàn đô. (Chỉ bằng 1/20 tiền của đại gia Hà Tĩnh chi ra cho đám cưới con trai, mà Zuck lại quên mời Mr. Đàm và Quang Lê).

4. SÁNG TẠO CẦN HỦY DIỆT ĐỂ TIẾN BỘ

Kiếm tiền theo định chế thị trường vô cùng vất vả. Vừa mới đăng quang xong, Facebook đã phải đối diện với bao cạnh tranh, cũng như các lời tiên đoán về số tuổi của mình. Đe dọa lớn không chỉ là gã khổng lồ Google, mà là cả ngàn công ty đang nằm trong các phòng nội trú hay các nhà để xe khắp thế giới. Nhược điểm của Facebook về ứng dụng cho các điện thoại thông minh đã khiến một nhà phân tích IT cho là Facebook sẽ biến mất sau 10 năm. Các nhà giao dịch chứng khoán thích so sánh Facebook với Yahoo. Họ cho rằng Yahoo sau khi ra đời khoảng 7 năm cũng đạt thị giá hơn 100 tỷ đô và chỉ 6 năm sau, chỉ còn 30 tỷ đô.

5. LUÔN LUÔN CÓ TAY ĐUA NHANH HƠN

Thực ra, mạng xã hội đầu tiên là MySpace - chào đời vào 2003, 2 năm trước Facebook. Nhưng MySpace vướng hai vấn đề. Một là ban quản trị chậm chạp hình thức kiểu quan lại vì nằm dưới quỹ đạo của News Corp (thích kiểm duyệt nội dung và ngăn cấm các đề tài gây khó chịu cho các chính phủ thân hữu như Trung Quốc) và hai là đội ngũ IT đã không cải tiến sản phẩm thường trực, gây vướng mắc kỹ thuật liên tục cho khách hàng. Khi gặp đối thủ nhanh hơn, sáng tạo hơn, nhỏ hơn… MySpace đã không cạnh tranh hữu hiệu và trở thành một viên gạch lót đường cho Facebook và các mạng xã hội khác như YouTube.

6. CÀNG LÊN CAO CÀNG TÉ NẶNG

Các ngân hàng đầu tư như Morgan Stanley hay Goldman Sachs thường kiếm tiền vô khối cho mình và khách hàng thân thích của mình trong dịch vụ IPO (Phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu). Đây là một hình thức ban phát ân huệ của các ngân hàng vì giá IPO thường được hạ thấp để sau khi IPO, giá cổ phiếu sẽ tăng vọt tạo ấn tượng cho công ty, ngân hàng bảo lãnh IPO và thị trường.

Tuy nhiên, IPO của Facebook lại gặp nhiều vấn đề ngoài dự đoán. Vì lòng tham, Morgan Stanley đã ra giá cao lợi dụng thời điểm tốt của thị trường và những chiêu PR quá tốt cho Facebook khắp thế giới. Được rao truyền là sắp vượt mặt các đàn anh như Google, Apple…, giá Facebook tại IPO ngày 18 tháng 5 là 38 đô la. Chỉ sau 20 ngày, đến ngày 7/6/2012, Facebook chỉ còn thị giá 26 đô la. Các nhà đầu tư lỗ 31%. Mỗi tuần, Morgan Stanley, Nasdaq, Facebook, Zuckerberg… và bất cứ ai liên quan đến vụ IPO của Facebook đều nhận hơn ngàn đơn kiện từ khắp nơi.

Từ góc nhìn của tôi, Facebook là một biểu hiện rất trung thực của nền kinh tế thị trường. Sự thành công của Facebook là một mô hình kinh doanh sáng tạo, nắm bắt nhu cầu thị trường nhanh chóng và luôn cải tiến để thỏa mãn khách hàng, xây dựng một thương hiệu đẳng cấp. Nhưng nền kinh tế thị trường cũng đẩy ra những cạnh tranh khốc liệt liên tục, từ các địch thủ cũ như Google đến những doanh nhân mới chưa ai biết đến. Và trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu Facebook có thể đạt thị giá 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1.000 đô la khởi nghiệp)

thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Một điều chắc chắn: sẽ còn nhiều hiện tượng Facebook trong tương lai ở những xã hội mở. Bài học Facebook có thể dạy các nhà lãnh đạo kinh tế thế giới về một môi trường cần có để tạo dựng những công ty đột phá. Còn nếu cứ khư khư ôm giữ những định luật thời đồ đá, người dân của họ sẽ biến thành những con thạch sùng chỉ biết thở dài trong đêm tối.

SỨC CHỊU ĐỰNG BỀN BỈ CỦA DOANH NHÂN VIỆT

(Bài viết cho Saigon Times nhân Ngày Doanh Nhân của Việt Nam - 2012)

Nếu hỏi tôi lợi thế cạnh tranh của doanh nhân Việt so với các đồng nghiệp trên khắp thế giới thì tôi có thể trả lời không cần suy nghĩ là sức chịu đựng bền bỉ của họ và cách điều chỉnh hoạt động nhanh chóng để thích hợp với một môi trường kinh doanh luôn bất ổn.

Trong vài năm qua, tôi đã gặp và nói chuyện nhiều với các doanh nhân Việt, thành đạt cũng như khó nhọc. Họ đều chia sẻ những chuyện làm ăn khá thần kỳ trong thời bao cấp cũng như thời mở cửa chỉ để bám trụ và tồn tại. Tình hình hiện nay rất phức tạp và khó khăn nhưng cơn bão năm Thìn này không nghĩa lý gì khi so lại những trải nghiệm của quá khứ. Tôi nghĩ tiềm lực nội tại của doanh nhân Việt sẽ giúp họ vượt bão và vươn cao hơn khi tình thế xoay chiều.

Tuy nhiên, có một điều khác biệt giữa hôm qua và ngày nay. Hai mươi năm trước, các doanh nhân này còn nhỏ và rất "đói" về mọi phương diện. Họ không có nhiều để mất và cả thế giới ào ạt đổ bộ vào Việt Nam để đầu tư vào một thị trường nguyên sinh (như Myanmar hiện giờ). Các doanh nhân này đã già hơn, mệt hơn và no đủ hơn vào thời điểm này. Thêm vào đó, sau 20 năm, mô hình kinh doanh dựa trên quan hệ tạo đặc quyền đã không còn hiệu lực và các nhà đầu tư ngoại đã bỏ đi tìm những cơ hội khác.

Tôi hy vọng là thế hệ thứ hai của doanh nhân Việt sẽ thay thế bậc đàn anh bằng những kỹ năng mới hơn, những sáng tạo đặc thù hơn và một tầm nhìn dài hạn hơn để xây dựng một nền kinh tế bền vững và hiệu quả. Khác với cha anh, họ sẽ có rất nhiều thứ để mất.

Sau cùng, trong một nền kinh tế dựa trên tri thức, các đột phá thường bất ngờ và lan phủ rất nhanh. Các doanh nhân trẻ phải cảnh giác về những đổi thay liên tục trong công nghệ, trong nhu cầu tiêu dùng, trong lợi thế cạnh tranh để không bị đào thải khỏi cuộc chơi. Sự tiếp cận và tương tác với ngôi làng toàn cầu qua đám mây điện toán hay các phi vụ xuyên biên giới là một nhu cầu thiết yếu.

Với tôi, "nghịch cảnh thường thể hiện nhân tài, trong khi thịnh vượng lại che giấu nó".

Các câu hỏi của PV Từ Nguyên Báo VN Economy (Kinh Tế Thời Báo):
Nhưng theo ông, sau một vài vụ việc đáng tiếc với một số doanh nhân có tên tuổi ở Việt Nam vừa qua, bài học mà doanh nhân Việt cần rút ra là gì?
TS. Alan Phan: Tôi cho rằng, thực tình thì cũng không có điều gì là quá quan trọng cả vì tất cả các nước trên thế giới đều có chuyện doanh nhân phạm luật, họ cũng chỉ là một thành phần của xã hội. Khi phạm luật thì họ sẽ bị xét xử thôi. Còn doanh nhân nào làm sai trái, phải trả giá thì đó cũng chỉ là chuyện riêng của họ.

Sau một vài vụ việc vừa qua, thực tế thì người ta cũng chỉ quan tâm đến những doanh nhân đang hoạt động trong giới ngân hàng, hoặc có những hành động tương tự. Với những người đang hoạt động trong lĩnh vực này hoặc có liên quan, có phạm luật, sai trái tương tự thì đương nhiên sẽ bị ảnh hưởng. Còn không thì cũng chỉ là những sự cố, những hạt sạn nhỏ mà thôi.

Phải thay đổi nếu không muốn bị đào thải

Vậy còn niềm tin của doanh nhân vào nền kinh tế thì sao, thưa ông?
TS. Alan Phan: Niềm tin thì nó khác, nó phụ thuộc vào môi trường kinh doanh. Đó chính là những đòi hỏi về sự minh bạch, về thực thi luật pháp cho công bằng và về những gánh nặng từ chính phủ như thuế, thủ tục hành chính, chi phí bôi trơn...

Nếu không có những bất cập, những gánh nặng trên thì doanh nhân sẽ thoải mái hơn để sáng tạo, kinh doanh. Tất nhiên, bất cứ môi trường kinh doanh nào cũng có người thua, người thắng.

Do đó, niềm tin hiện nay của đội ngũ doanh nhân nếu có "xao xuyến" chút nào đấy thì cũng do ảnh hưởng của môi trường kinh doanh, chứ không phải là vì một vài người nào đó bị bắt.

Theo ông, bản lĩnh của doanh nhân Việt cần thể hiện như thế nào trong bối cảnh hiện nay?
TS. Alan Phan: Tôi cho rằng, anh nào yếu thì phải chấp nhận thua thôi. Những yếu kém mang tính kinh niên của doanh nhân Việt là kỹ năng quản trị về tài chính rất yếu và phần lớn vẫn có tầm nhìn ngắn hạn, thay vì dài hạn nên hệ quả là rủi ro về đạo đức rất cao.

Hai yếu tố trên là yếu kém nhất, còn những kỹ năng khác thì cũng chỉ là

bình thường, nó sẽ lớn mạnh dần theo thực tế. Nhưng nếu không muốn bị đào thải thì chắc chắn họ phải thay đổi.

Với những khó khăn hiện nay, ông nghĩ giới doanh nhân Việt có thể vượt qua như thế nào?

TS. Alan Phan: Như tôi đã nói ở trên, trong quá khứ, họ đã đối diện với khó khăn còn "ly kỳ" hơn mà họ vẫn vượt qua, nên giờ đây khó khăn cũng là chuyện bình thường. Chỉ lưu ý rằng, tình hình nay đã khác xưa, vì giờ họ dùng những đòn bẩy tài chính quá lớn mà không quản lý nổi thì phải gặp rắc rối lớn.

Tôi đã kể câu chuyện về một người Việt làm ăn tại Mỹ để các bạn hiểu rõ hơn về bản lĩnh người Việt. Chị từ một công nhân thất nghiệp trong nước, sang Đức, sang Mỹ làm công nhân, sau đó tích góp rồi vay tiền để mua lại một cửa hàng, rồi sau đó hàng chục cửa hàng ăn uống, massage... và trở thành một bà chủ giàu có, thành đạt. Chị Gấm này sau còn cố gắng đi học ban đêm để trở thành một quản lý cấp trung của ngân hàng lớn Wells Fargo.

Thua cuộc chỉ là tạm thời...

Là một doanh nhân từng bôn ba khắp thế giới, ông có so sánh gì về môi trường kinh doanh ở Việt Nam và các nước khác?

TS. Alan Phan: Nền kinh tế Việt Nam vẫn mới mở cửa, nhiều hoạt động vẫn còn tính chất nguyên khai. Chúng ta đi sau các nước phát triển khác hàng chục năm, thậm chí hàng trăm năm nên các thách thức hiện nay là điều bình thường. Vì trước đây thì họ cũng như chúng ta bây giờ.

Nhưng vì đi sau thì chúng ta phải lo tránh những sai lầm, hạn chế của người đi trước. Nếu vẫn cố tình đi vào vết xe đổ thì đó không những là phí phạm mà còn phải coi là ngu ngốc.

Ông có ấn tượng về giá trị gia tăng của doanh nhân Việt hiện nay?

TS. Alan Phan: Tôi cho là không nhiều, vì nhìn chung một bộ phận không nhỏ vẫn có lối kinh doanh bầy đàn, thậm chí đi copy của nhau. Trong khi nền kinh tế tri thức, doanh nhân phải dựa trên sự sáng tạo, trên tư duy mới và trên khả năng điều chỉnh để thay đổi kịp thời. Còn nếu vẫn giữ tư duy cũ của thời nông nghiệp 100 năm trước, thì họ sẽ không bao giờ bắt kịp được các đối thủ.

Ông đang có những thay đổi gì và có ấp ủ dự án đầu tư nào ở Việt Nam?

TS. Alan Phan: Tôi chỉ mới trở về nước thường xuyên trong vài năm nay và chia sẻ những nhận thức của mình, có thể đúng hay sai, với các doanh nhân Việt. Phần lớn công việc và tài sản của tôi vẫn ở Mỹ và Trung Quốc. Môi trường kinh doanh ở Việt Nam vẫn còn thiếu nhiều điều kiện để thích hợp với các mô hình kinh doanh của tôi. Do đó, tôi sẽ khó thâu hoạch được kết quả tốt.

Tuy nhiên, chúng tôi cũng đang thương lượng để đầu tư vào một vài dự án ở Việt Nam.

Nhân Ngày Doanh nhân Việt Nam, ông có muốn gửi thông điệp gì đến các đồng nghiệp?

TS. Alan Phan: Tôi không có thông điệp gì cả, vì các doanh nhân trong nước có những kỹ năng nhạy bén hơn tôi nhiều về môi trường làm ăn ở đây. Tôi chỉ muốn chia sẻ với các đồng nghiệp rằng nền kinh tế toàn cầu đã thay đổi sang một chu kỳ mới. Chúng ta phải hiểu là lối làm việc trước kia giờ đã lỗi thời rồi. Phải chấp nhận một tư duy mới và một sáng tạo mới.

Trước bối cảnh khó khăn hiện tại của kinh tế thế giới, và dự đoán là tình hình trong nước còn chưa sáng sủa trong nhiều năm tới, theo nhận định chủ quan của tôi, tôi muốn nói với các doanh nhân của Việt Nam, trong hay ngoài nước, là phải vững tay lái, chăm chú vào mục tiêu và tạo những kế hoạch dài hạn hơn cho doanh nghiệp. Nếu những con người như chị Gấm đã làm được, chúng ta cũng sẽ làm được.

Luôn nhớ rằng *"Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến nó thành một sự kiện thường trực"*.

NGHỊCH LÝ KINH TẾ VÀ GIAO THÔNG VIỆT NAM

Khi nào các bạn hiểu được cái kỳ diệu dù nghịch lý của hệ thống giao thông ở Việt Nam, các bạn sẽ hiểu về tổng quan của kinh tế và xã hội của xứ này. TS. Alan Phan chia sẻ với các nhà đầu tư quốc tế.

Những gì sẽ xảy ra cho kinh tế Việt Nam trong 6 tháng tới?

TS. Alan Phan: Đó là đề tài các nhà quản lý của 8 quỹ đầu tư ở Hồng Kông đặt ra cho bữa gặp ăn sáng thường kỳ tại khách sạn Four Seasons. Bao cặp mắt quay về tôi, người duy nhất biết tiếng Việt (và hy vọng biết chút đỉnh về kinh tế Việt Nam). Tôi nói đùa, *"Đố các bạn cái khác biệt giữa con đà điểu và các chuyên gia kinh tế ở Việt Nam là gì? Trả lời: đôi khi con đà điểu biết rút đầu ra khỏi mặt cát"*.

Theo mắt nhìn của các chuyên gia được đào tạo từ Âu Mỹ (kể cả tôi) thì nền kinh tế Việt Nam chứa nhiều rủi ro và nghịch lý rất nguy hiểm. Chẳng thế mà Moodys đưa Việt Nam vào Top Ten (10 hàng đầu) của các trái phiếu bất ổn nhất thế giới. Tất cả tín hiệu và số liệu nói lên một điểm giao thoa mà mọi lực đẩy tiêu cực sẽ động chạm nhau vào cùng thời điểm, gây nên một hiện tượng mà người Âu Mỹ quen gọi là "when the sh@t hits the fan" (khi phân đụng vào chiếc quạt máy).

Thực ra, tôi đã phản biện nhiều lần, trong các bài viết cũng như tại những thảo luận trên diễn đàn, là số liệu thống kê hay mô hình đồ biểu không thể giải minh đầy đủ hình ảnh tổng quan của tình thế; cũng như những phân tích định lượng thường không chính xác khi dùng để dự đoán tương lai, xa hay gần.

Tư duy và văn hóa đặc thù của cá nhân hay xã hội, sự khôn ngoan luồn lách của mọi tầng lớp đang đóng góp vào nền kinh tế sẽ thay đổi những kết quả trên nhiều phương diện. Trong khi đó, các chuyên gia lại có thói quen dùng số liệu như một bình phong che đậy sự thiếu hiểu biết của mình. Tôi nhớ cuộc họp gần nhất ở Hàng Châu, Trung Quốc, các chuyên gia đã dùng con số 5,2% lạm phát của 5 tháng đầu để đưa ra 6 tình huống về bất động sản hoàn toàn trái ngược. Dĩ nhiên, nhiều chuyên gia có những lợi ích cá nhân về nghề nghiệp hay phe nhóm để cố bẻ cong dự đoán theo hướng lợi cho mình.

Tôi bắt đầu nói về tờ báo đọc ở Arizona, bài phỏng vấn các du khách vừa trở về từ Việt Nam. Họ hỏi điều gì làm ông hay bà ấn tượng nhất sau khi thăm Việt Nam. Câu trả lời không phải là Vịnh Hạ Long hay những bờ biển Nha Trang, Đà Nẵng. Cũng không phải cung điện rêu phong ở Huế hay sông nước miền Mekông. Cũng chẳng phải các nụ cười thân thiện của người dân hay lễ hội hoành tráng trong những ngày đăng quang.

Câu trả lời được 72% du khách cho là ấn tượng nhất: những con đường tràn ngập xe máy ở Sài Gòn và Hà Nội. Một hệ thống giao thông (nếu có thể gọi là hệ thống) thật hỗn loạn, tự phát và không kiểm soát. Điều làm mọi người kinh ngạc là khả năng luồn lách của các tài xế. Một bà Mỹ nói thật là một phép màu, khi không có tai nạn nào xảy ra trong những ngày bà thăm viếng và dòng xe lại chuyển động khá êm ả, dù rằng rất chậm.

Nền kinh tế tài chính cũng tương tự như giao thông?

TS. Alan Phan: Điều này rất dễ hiểu: với lối lái xe và văn hóa của người Âu Mỹ, một hệ thống giao thông như vậy không thể vận hành được. Xe cộ phải tắc nghẽn, tai nạn phải xảy ra liên tục và mọi người trên đường sẽ bày tỏ thái độ "cuồng nộ" (road rage). Nhưng ở Việt Nam, dường như mọi người vẫn kiên nhẫn và tránh né thay vì giận dữ với các tay lái không tôn trọng luật lệ giao thông. Không ai mắng mỏ bằng chân tay hay bằng các câu nói tục tĩu như tài xế Âu Mỹ, khi họ bị cắt đầu xe, đụng đít hay bị những va chạm nhỏ làm trầy trụa xe. Dĩ nhiên, hệ thống giao thông rất tự do và hỗn độn này phải giá bằng một tắc nghẽn thường trực: Một khoảng cách 15 km trên xa lộ của Mỹ có thể mất chừng 8 phút lái xe, nhưng ở Việt Nam, từ trung tâm TP.HCM lên Suối Tiên, bạn phải mất ít nhất 50 phút.

Nhìn chung, nền kinh tế tài chính của Việt Nam cũng lộn xộn không kém. Ước tính 37% GDP nằm trong giao dịch bất động sản. Khoảng 45% dự trữ ngoại hối bắt nguồn từ kiều hối và viện trợ. 88% hàng nhập khẩu là những nguyên liệu để chế biến xuất khẩu. Người Việt được xếp hạng tiêu xài nhất Á châu, nhưng 64% người dân vẫn sống nhờ vào nông nghiệp. Số lượng vàng trữ trong nhân dân được ước tính có thể lên tới 1.000 tấn, tương đương với 52% GDP. Ngân hàng là ngành nghề có lợi nhuận cao nhất trên sàn chứng khoán, nhưng tài sản hay nợ xấu tính theo chuẩn mực thế giới thì chỉ có thể phỏng đoán. Công ty gần như không được phá sản cho đến khi trả hết thuế và nợ nần.

Các doanh nghiệp nhà nước là thành phần lãnh đạo kinh tế, nhưng những đại gia giàu nhất Việt Nam xuất thân từ nền kinh tế tư nhân. Y tế môi trường là những vấn nạn thường trực của người dân; nhưng rượu và thuốc lá là hai món hàng thông dụng và có giá rẻ nhất thế giới.

Những vấn nạn này của nền kinh tế không khác gì những vấn đề của hệ thống giao thông. Và các doanh nhân cùng người dân sẽ tìm ra phương thức để tránh bão và đi tới. Những trận mưa lớn vẫn làm ngập lụt đường phố, nhưng cuối cùng rồi ai cũng về nhà, dù ướt át và chậm trễ.

Tôi kết luận là khi nào các bạn hiểu được cái kỳ diệu dù nghịch lý của hệ thống giao thông ở Việt Nam, các bạn sẽ hiểu về tổng quan của kinh tế và xã hội của xứ này. Tôi cũng nói thêm, Việt Nam không có quạt máy nào quá lớn và phân thì trải đều khắp ruộng đồng. Vô tình, chúng lại trở thành phân bón tốt.

Với người ngoài, thì tôi phải giải thích để giữ "sĩ diện" cho quê hương. Nhưng giữa chúng ta với nhau, tôi muốn nói rõ là nếu suốt ngày phải sống với phân thì khổ lắm.

Cuộc trò chuyện hôm đó với nhóm quản lý quỹ nhắc tôi đến chuyện gia đình của 1 bà nhân viên làm cho tôi ở Thượng Hải. Ông chồng kiếm được khá nhiều tiền, nhờ đông bà con cũng hay giúp đỡ, dù ông chỉ là một nhân công bình thường trong 1 xưởng máy nhỏ. Tuy nhiên, ông có tật xài tiền như nước, ăn nhậu liên hoan mỗi ngày để "nổ" với bạn bè. Ông cũng hoang phí rất nhiều tiền bạc với những chuyện làm ăn không hiệu quả theo lời rủ rê của bạn bè đồng bọn. Ông vay mượn tùm lum, trả không nổi, nên uy tín không còn. Tình trạng tài chính khẩn trương, vì tiền tiết kiệm đã bay hơi, nhu cầu tiêu xài cho gia đình gấp rưỡi số tiền thu nhập.

Trong khi đó, bà vợ lại đảm đang, chịu khó làm ăn ngoài giờ làm việc, nên để dành được khá nhiều tiền và vàng. Ông thường tìm mọi cách để rút tỉa tiền của bà vợ, với đủ mọi thủ thuật. Lần chót, khi tôi rời Thượng Hải, ông than phiền là nguy ngập với dòng tiền. Tôi dặn bà vợ là hãy cẩn thận, ông này có lịch sử rất bạo lực và làm ẩu, nên hãy lo giấu tiền và tránh gây xích mích để ông đừng đánh đập.

Khi rời cuộc họp ở Four Seasons, tôi lại thắc mắc là không hiểu bà ta có nghe lời mình?

GLOBAL WITNESS VÀ NƯỚC MẮT MÔI TRƯỜNG

"Con người phải hiểu rằng chúng ta không thể sống nếu không có Mẹ Trái Đất, nhưng hành tinh này vẫn có thể sống mà không cần chúng ta" - Evo Morales

KINH TẾ PHÁ RỪNG

Dù đau xót khi chứng kiến sự tàn phá vô cảm của con người với rừng (lá phổi của trái đất), tôi vẫn chưa nghĩ ra sự thiệt hại về kinh tế cho đến khi đọc bài blog của B/S Hồ Hải về giá trị của lâm sản. Theo B/S Hải, mỗi m^3 của gỗ trắc tốt Việt Nam có giá khoảng 36.000 đô la trong khi loại gỗ rẻ nhất cũng thu về hơn 15.000 đô la mỗi m^3. Một vòng qua google về giá cả của các cây rừng nguyên sinh xác nhận khung giá này.

Năm 1993, tổng số gỗ trong các khu rừng Việt là 1,025 triệu m^3 (khoảng 76 m^3/mẫu-hectare trên 14 triệu mẫu diện tích). Vài nghiên cứu khác chỉ ghi nhận đến 728 triệu m^3. Giai đoạn 1993 đến 2009, cả nước mất khoảng 7.650 mẫu mỗi năm hay 122.400 mẫu trong 16 năm tương đương với 9,3 triệu m^3 gỗ. Nếu tính giá bèo là 15.000 đô la mỗi m^3 gỗ bán ra, các lâm tặc và đồng lõa đã bỏ túi 139 tỷ đô la. Đây là một mất mát lớn gấp 30 lần Vinashin, bằng 115% GDP của Việt Nam trong 2012 và gấp 3 lần số nợ xấu của các ngân hàng theo báo cáo hiện nay. Số tiền này có thể xây 7 triệu nhà xã hội (20.000 đô la mỗi căn) để tặng không cho các hộ nghèo; hay trả tiền ăn học cho 25 triệu trẻ em miền sâu miền xa trong 12 năm học (trung bình 500 đô la/năm/em).

Dĩ nhiên, tôi và đến 99% dân số không có thẩm quyền gì về pháp luật nên những phân tích... chỉ là những phân tích. Tuy nhiên, sự im lặng tuyệt đối của xã hội với một vấn nạn kinh tế tầm cỡ này là một điều khó nuốt cho mỗi bữa ăn.

GLOBAL WITNESS

Nhìn lại hoạt động của Global Witness (GW) trong 20 năm vừa qua, chúng ta nhận thấy là GW đã trung thực đi đúng với tôn chỉ và mục tiêu của tổ chức. Một là giúp cho những hộ nghèo ở vùng có tài nguyên không bị các thế lực tư bản hay quan chức "móc túi" cho nghèo thêm; hai là bảo vệ môi trường "sống" cho toàn cư dân của trái đất. Họ đã thành công ngăn chặn "kỹ nghệ

kim cương máu" ở Phi châu cũng như những tàn phá rừng và khai thác gỗ ở Campuchia thời Khmer Đỏ, ở Indonesia, ở Liberia, ở Myanmar...

Phương thức hoạt động của họ không nhắm vào quan chức hay công ty địa phương, mà vào các nhà tư bản Tây phương đang đổ tiền tài trợ cho các dự án này Trong phi vụ "kim cương máu", mục tiêu chính là tập đoàn kim cương lớn nhất thế giới, DeBeers. Khi bị áp lực của dư luận người tiêu dùng không muốn vấy bẩn vào "kim cương máu", DeBeers ngưng thu mua và thị trường teo tóp ngay qua đêm. Mục tiêu khi tấn công vào việc phá rừng khai thác lâm sản của các quốc gia đã nêu tên là vào các nhà tài trợ dự án và các công ty mua bán gỗ.

GW làm việc hoàn toàn dựa trên nguyên lý tư bản, "Khi dòng tiền ngưng chảy vào một lĩnh vực kinh doanh, các dự án sẽ tự hủy diệt theo thời gian". Người Tàu hay nói, "con cá nó sống vì nước".

Vì được tài trợ một phần bởi các chính phủ Anh, Mỹ, Âu... GW không bao giờ đụng trực tiếp đến các tầng lớp chính phủ hay quan chức, vì đây là phạm trù của Bộ Ngoại Giao của các chính phủ tài trợ cho họ. GW biết nên không bao giờ lấn sân qua các hoạt động chánh trị hay đánh đấm với các công ty địa phương.

Cho nên khá khôi hài khi các công ty Việt Nam có tên trong bản cáo buộc của GW lên tiếng phản bác, phủ nhận hay mời GW đến thăm quan cơ sở. Cũng như khi chính phủ một số nước vội kết tội "phản động" cho GW với chiếc mũ "thù địch". Cả trăm tờ báo được huy động hay trả tiền để phê phán GW hay nhà sáng lập George Soros. Các ngài đã phản ứng quá nhanh, quá nhậy và tốn tiền cũng như thời giờ vô ích. Tất cả các mạng truyền thông thế giới không chút quan tâm đến các phản bác của các ngài và chỉ đợi phản ứng chính thức từ các nhà tư bản tài trợ như Deutsche Bank, IFC, Temasek Holdings, BIDV hay quỹ Jaccar...

TƯ BẢN CÓ TRÁCH NHIỆM

GW là một công cụ của thế giới tư bản để chống lại những lạm dụng quá đà của quyền lực. Những nhà tư bản thường cho là mình "bất bại" và trong mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận cho công ty, các nhà quản lý đôi khi vượt qua ranh giới của lương tâm để đạt "chiến thắng". Những hoạt động vô vụ lợi của GW là tiếng còi báo động sớm cho các công ty đa quốc, các ngân hàng, quỹ đầu tư thế giới cũng như các mạng truyền thông chính thống khác.

GW (và các nhóm vô vụ lợi khác của toàn cầu) cộng với tự do ngôn luận là

những rào cản hữu hiệu để nền kinh tế tư bản có được một chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm với xã hội chung quanh. Vì lòng tham con người là vô hạn nên chúng ta cần những công cụ như GW, dựa trên những lý tưởng đáng ca ngợi của tuổi trẻ còn biết cảm xúc với những nỗi đau của con người và thiên nhiên. Đó mới thực sự là cốt lõi của văn hóa và văn minh nhân loại.

LẠI CHUYỆN MẤT HAY ĐƯỢC?

Một câu hỏi khác của một nhà báo cũng làm tôi phải suy nghĩ. Là người Việt, ông phải ủng hộ doanh nhân Việt chống lại bọn "ngoại xâm". Ông nghĩ thế nào về hậu quả kinh tế cho ngành cao su Việt Nam khi đối diện với cáo buộc của GW?

TS. Alan Phan: Thú thật, tôi yêu quê hương nhưng không có một lòng ái quốc cuồng tín. Tôi tự hào với thành quả tốt đẹp mà các sinh viên, các khoa học gia, các doanh nhân Việt đã gặt hái trên khắp thế giới. Nhưng tôi cũng xấu hổ khi đọc về những tội phạm ma túy, xã hội đen Việt... trên các mạng truyền thông toàn cầu.

Về hệ quả kinh tế, chúng ta sẽ thu nhặt những gì chúng ta đã gây trồng. Nếu các nhóm môi trường và các định chế truyền thông khác tham gia để tăng cường độ của lời cáo buộc, tôi nghĩ là nhiều cổ đông hay quỹ đầu tư sẽ rút ra khỏi các dự án cao su của Đông Dương để tránh tai tiếng. Ngoài sự thiếu hụt cho dòng tiền luân chuyển, các công ty có thể còn bị sức ép về giá cả nếu các nhà tiêu dùng lớn tìm nguồn cung cấp khác ngoài Đông Dương. Đây là rủi ro lớn nhất về lâu dài.

Tuy nhiên, sau khi bỏ túi ngon lành 139 tỷ đô la trong 16 năm qua, các đại gia Việt có thể mất vài tỷ đô la? Chỉ là muối bỏ biển. Các chân dài kiếm nhiều hơn thế từ các đại gia trong 6 năm qua.

Chú thích: Nhiều phản biện cho rằng giá gỗ trắc của rừng nguyên sinh ở 15.000 đô la là hơi đắt. Giá có thể chỉ từ 8.000 đô la. Do đó, nếu lấy trung bình các con số trên Google và các chia sẻ từ các bạn BCA, tôi sẽ dùng 10.000 đô la là giá để tính thiệt hại. Good news. Chúng ta chỉ mất có 93 tỷ đô la trong 16 năm qua chứ không mất đến 139 tỷ đô la. Có nên mở sâm banh để ăn mừng?
http://luanvan.co/luan-van/hien-trang-suy-giam-tai-nguyen-rung-o-viet-nam-6146

SỰ HẤP DẪN CỦA NỀN KINH TẾ PHÁP TRỊ

"Sẽ không bao giờ có một đêm dài hay một vấn nạn đủ sức để chiến thắng một bình minh hay hy vọng" - Bernard Williams (*There was never a night or a problem that could defeat sunrise or hope)*

Trong tháng vừa qua, một tin nhỏ từ Mỹ đã gây trận địa chấn trong giới đầu tư Trung Quốc. Một sự kiện mà giới tài chính toàn cầu hoàn toàn không quan tâm, kể cả những mạng truyền thông lớn.

Câu chuyện bắt đầu từ năm 2012 khi công ty Ralls của Trung Quốc mua một miếng đất và tài sản của Terna Energy tại tiểu bang Oregon và đem trang thiết bị Trung Quốc qua Mỹ để vận hành một trang trại điện gió (wind farm). Dự án gặp sự phản đối của dân địa phương (có lẽ vì tự hào dân tộc) và vì tọa lạc quá gần một căn cứ hải quân Mỹ, nên ứng cử viên Tổng Thống Romney lợi dụng vụ việc để công kích đối thủ Obama về chính sách đối đầu Trung Quốc. Trong thế phản đòn và xoa dịu dư luận, Obama ký một sắc lệnh hành pháp (executive order) cấm khai triển dự án trên căn bản an ninh quốc gia (national security) và bắt Ralls phải giải ngân, rút khỏi dự án trong vòng 9 tháng.

Theo lời khuyên của luật sư, Ralls đút đơn kiện Tổng thống Obama về lạm dụng quyền lực để vi phạm quyền hiến định (constitutional right) của công ty Trung Quốc Ralls. Sau 2 năm tranh nghị giữa hai bên, tháng vừa qua, Tòa Án Liên Bang đã đồng ý với Ralls và phán quyết là sắc luật của Obama không có hiệu lực.

Đây là một chiến thắng của một công ty cỡ trung của Trung Quốc trong tranh chấp với một người được coi như là "nhiều quyền lực nhất thế giới" có cả một chính phủ siêu cường ở sân sau.

Vài nhà đầu tư Trung Quốc bình luận, *"Nếu Ralls đút đơn kiện Tập Cận Bình, chắc toàn bộ quản lý đang chia phòng giam với Chu Vĩnh Khang"*. Còn ông bạn Mỹ của tôi, *"Bạn nghĩ có bao giờ Goldman Sachs hay Walmart thắng được trong một tòa án xã (đừng nói đến Trung ương hay thành phố) tại Trung Quốc?"*

Tuy vậy, các mạng truyền thông lớn của thế giới chỉ lướt qua tin này, vì chuyện một phó thường dân thắng kiện Tổng Thống Mỹ là chuyện hằng

ngày ở huyện. Ngay cả trường hợp một người nước ngoài, đang bị Bộ Nội An (Homeland Security) coi là "thế lực thù địch".

Tác động tài chính của sự kiện gần như không đáng kể (khoảng 6 triệu đô la), nhưng câu chuyện đã trở thành một huyền thoại với các nhà đầu tư Trung Quốc. Nó trở thành một dấu ấn sâu sắc trên tư duy của người dân Trung Quốc, về một xã hội minh bạch, công bằng và pháp trị cho những người thấp kém yếu thế. Nó đẹp hơn cả tượng Nữ Thần Tự Do luôn dang tay chào đón những tù nhân tự nguyện của các chế độ phong kiến độc tài. Nó là biểu tượng cao quý nhất của sức mạnh mềm của một thế giới mới cho một thế hệ mới. Nó là lý do chính tại sao dòng tiền đầu tư tại Trung Quốc và mọi quốc gia khác dồn dập đổ về Mỹ.

ALAN PHAN: "NHÀ ĐẦU TƯ RẤT NGẠI YẾU TỐ CHÍNH TRỊ TRONG CÁC DNNN"

"Nhiều doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam thất bại trong việc tìm kiếm đối tác chiến lược thông qua IPO chủ yếu là do vẫn tồn tại yếu tố chính trị nằm trong cơ chế quản trị tại các doanh nghiệp. Về mặt khả thi, phần lớn nhà đầu tư nước ngoài rất ngại cái yếu tố này".

Có thể nói Việt Nam đang đứng trước một thử thách lớn trong việc thực hiện "đại kế hoạch" cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước (DNNN).

Nhiều nhà đầu tư ngoại cho rằng, thử thách ở đây không hẳn nằm ở tiến độ "1 ngày phải cổ phần hóa 1 doanh nghiệp" mà nằm chính ở những yếu tố nội tại trong các DNNN.

Với góc nhìn của một nhà đầu tư, Chuyên gia Alan Phan đã chỉ rõ những hạn chế nội tại của các DNNN trong việc cổ phần hóa.

Gần đây, thị trường đang dành nhiều sự quan tâm đối với kế hoạch cổ phần hóa của các DNNN lớn. Đặc biệt, chỉ tính riêng lượng cổ phần chào bán của 7 tập đoàn, tổng công ty lớn đã lên tới con số 4,7 tỷ đô la. Ông có đánh giá thế nào về cơ hội IPO của những cái tên như Vietnam Airlines, Mobifone, PV Gas…?

TS. Alan Phan: Theo tôi thấy thì cái này hơi phức tạp, bởi vì thường các công ty nhà nước lớn của Việt Nam đều có những yếu tố đặc biệt, khó có thể xác định được, nói đúng hơn cũng không thể đánh giá chuẩn được. Thành ra, về thị trường mua bán – sáp nhập (M&A) của các doanh nghiệp quốc doanh (DNNN) ở Việt Nam, không ít nhà đầu tư cũng muốn nhảy vào.

Tuy nhiên, nó chỉ phù hợp với những nhà đầu tư chiến lược muốn tạo tài sản lâu dài trong một quốc gia ít biến động, với một thị trường có quy mô dân số lớn lại trẻ. Tuy vậy, những nhà đầu tư chiến lược này phải chấp nhận lỗ vài ba năm đầu để tái cấu trúc, tăng giá trị… và cũng chưa chắc họ đã thành công.

Mặt khác, cũng sẽ có những nhà đầu tư tài chính nhỏ lẻ muốn nhảy vào thị trường này để lướt sóng cổ phiếu, kiếm lời nhanh.

Tuy nhiên, việc tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược mới là đặc biệt quan trọng

đối với những kế hoạch IPO lớn.

Nói chung, thị trường IPO lên tới 4,7 tỷ đô la của 7 DNNN lớn kể trên cũng có thể tạo chút lực chuyển, nhưng không phải là hấp dẫn lắm đối với các nhà đầu tư dài hạn về chứng khoán.

Thời gian qua thị trường cũng chứng kiến nhiều vụ IPO của các DNNN lớn kém hiệu quả nếu không muốn nói là thất bại. Theo ông, nguyên nhân chính của việc này do đâu?

TS. Alan Phan: Như tôi đã từng phân tích, nguyên nhân chính của việc này là do ở Việt Nam, đặc biệt ở các DNNN vẫn tồn tại yếu tố chính trị nằm trong cơ chế quản trị. Về mặt khả thi, phần lớn nhà đầu tư nước ngoài rất ngại cái yếu tố này lắm.

Cũng giống như việc tham gia một trận chiến, họ vừa mua lại thì đã phải chống đỡ với cả trăm mặt trận, cho nên họ thấy bỏ tiền ra bị quá nhiều rủi ro, không khả thi lắm. Thế nên họ vẫn thường theo dõi và đợi các nhà đầu tư khác mạo hiểm trước mua đi rồi làm cho sạch sẽ vào.

Sau đó, thậm chí họ phải trả giá cao hơn khi mua lại, nhưng họ vẫn sẽ an toàn hơn so với việc phải giải quyết hàng trăm thứ không nằm trong chuyên môn.

Ở góc nhìn của một nhà đầu tư, theo ông các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm đến việc mua cổ phần của các DNNN thuộc lĩnh vực nào hoặc cụ thể là doanh nghiệp nào trong số hơn 400 cái tên phải cổ phần hóa từ nay đến hết năm 2015?

TS. Alan Phan: Như tôi nói đấy, những DNNN nào ở Việt Nam đơn giản, ít rắc rối về mô hình kinh doanh và có ban quản trị chuyên môn hơn sẽ thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ như Mobifone, nó khá đơn giản, có 1 cái giấy phép, có một thị trường tốt với thị phần tương đối cao, đồng thời nó cũng chỉ tập trung vào một lĩnh vực chuyên môn là dịch vụ điện thoại.

Mobifone không dính dáng tới đầu tư dàn trải, như bất động sản hoặc các ngành, lĩnh vực khác mà trong bối cảnh khó khăn hiện nay rất dễ gây ra thua lỗ. Thực trạng đầu tư tràn lan ngoài ngành, kéo dài thua lỗ, gây nhiều nợ xấu của các DNNN là một thực trạng phổ thông. Những doanh nghiệp như Mobifone sẽ là kiểu doanh nghiệp được nhà đầu tư nước ngoài ưa chuộng hơn

trong việc mua bán cổ phần thông qua IPO.

Vậy theo ông, sẽ khá nhiều DNNN trong số hơn 400 cái tên cần cổ phần hóa sẽ gặp khó khăn khi IPO?

TS. Alan Phan: Theo nhận xét trên, nội tại của các DNNN chứa đựng nhiều khuất tất từ quản trị đến kết quả hoạt động kinh doanh và hiệu năng nhân viên. Kể cả những công nghệ, cơ sở và sản phẩm xưa cũ, không phù hợp với kinh tế cạnh tranh của toàn cầu. Do đó, ai thâu tóm các DNNN này sẽ cần tái cấu trúc toàn diện và dọn dẹp những lãng phí, mất mát... rất phức tạp.

Trong khi đó, nhà đầu tư nước ngoài có rất nhiều lựa chọn trên thế giới, không ai sẵn tiền và thì giờ muốn ra tay làm những việc khó khăn này. Đi kèm là những rủi ro ngoài tầm kiểm soát. Họ sẽ sẵn sàng bỏ tiền đầu tư vào các DNNN đơn giản, dễ hiểu, có minh bạch, thương hiệu tốt, thị phần cao, tầm nhìn tốt... bởi sau cùng, họ sẽ mất ít thời gian và tiền bạc để tái cơ cấu. Họ cần xây dựng và phát triển công ty ngay theo chiến lược mới của họ để tạo ra lợi nhuận nhanh nhất.

Xin cảm ơn ông!

ALAN PHAN VÀ CÔNG NGHIỆP ÔTÔ VIỆT NAM

Theo Nguyễn Thảo

Xe từ ASEAN ùa vào, "nước cờ" nào cho công nghiệp ôtô Việt?

"Việt Nam có thể tạo nhiều ưu đãi như đã làm với Samsung về các dự án điện thoại di động và để mặc nhà đầu tư FDI lo toan mọi rủi ro hoặc hỗ trợ tài chính và công nghệ tối đa cho các doanh nghiệp nội cạnh tranh", TS.Alan Phan đề xuất phương án tháo gỡ khó khăn cho ngành công nghiệp ôtô Việt Nam.

ÔTÔ ASEAN TRÀN VÀO VIỆT NAM

Theo lộ trình cắt giảm thuế quan thuộc khuôn khổ Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA) từ năm 2018, thuế suất thuế nhập khẩu ôtô nguyên chiếc (CBU) từ các nước ASEAN sẽ giảm về 0%. Tuy nhiên, không cần chờ đến thời điểm 2018, ôtô từ các nước trong ASEAN đã tràn vào Việt Nam.

Số liệu thống kê mới nhất của Tổng cục Hải quan cho thấy, trong 11 tháng năm 2014, cả nước nhập về gần 61,6 nghìn chiếc ôtô nguyên chiếc các loại với trị giá 1,34 tỷ đô la, tăng mạnh 95,5% về lượng và tăng 108,6% trị giá so với cùng kỳ năm 2013.

Lượng nhập khẩu ô tô nguyên chiếc trong tháng 11/2014 tiếp tục tăng cao và đạt 9,86 nghìn chiếc, trị giá hơn 200 triệu đô la, tăng 30,2% về lượng và tăng 16,4% trị giá so với tháng 10/2014. Trong đó, Thái Lan hiện đang dẫn đầu khối ASEAN trong việc cung cấp ô tô cho Việt Nam với gần 13 nghìn chiếc, tăng 78%, tiếp sau là các nước như Indonesia, Malaysia.

Bên cạnh việc xe nhập khẩu từ các nước ASEAN tăng mạnh, thời gian qua, xu hướng chuyển dịch các nhà máy của các doanh nghiệp nước ngoài FDI từ Việt Nam sang các nước như Thái Lan, Malaysia, Indonesia... cũng diễn ra mạnh mẽ hơn. Hầu hết các hãng xe như Toyota, Ford, Honda, Kia, Mazda... đều đang có nhà máy sản xuất đặt tại Thái Lan, Indonesia với quy mô lớn hơn và thậm chí gấp nhiều lần so với các nhà máy đặt ở Việt Nam. Chưa dừng ở đó, nhiều hãng xe đang lên kế hoạch mở rộng quy mô tại Thái Lan, Indonesia.

Nguyên nhân được đại diện các nhà đầu tư cũng như các chuyên gia trong

lĩnh vực này cho biết, do công nghiệp phụ trợ của Việt Nam kém phát triển dẫn đến nhiều chi phí sản xuất tại Việt Nam cao hơn nhiều so với một số quốc gia khác trong khu vực. Ngoài ra, còn các nguyên nhân khác như dung lượng thị trường ô tô nhỏ bé, sản lượng xe sản xuất, lắp ráp trong nước ở mức thấp, chưa thể hấp dẫn kêu gọi đầu tư vào lĩnh vực phụ trợ.

NƯỚC CỜ NÀO CHO VIỆT NAM?

Trao đổi với Bizlive, TS. Alan Phan cho rằng, việc cạnh tranh với các doanh nghiệp đến từ Nhật Bản, Mỹ, Hàn Quốc… được ví như "những con khủng long" là điều không tưởng.

Các nhà nhà đầu tư FDI biết rất rõ các điểm yếu của Việt Nam như công nghiệp phụ trợ kém phát triển, cơ sở hạ tầng ở mức thấp… nên việc dời cơ sở khi thuế nhập khẩu nguyên chiếc xe xuống bằng 0 là không có gì lạ.

"Do đó, biện pháp đối với Việt Nam, có thể tạo nhiều ưu đãi như đã làm với Samsung về các dự án điện thoại di động và để mặc nhà đầu tư FDI lo toan mọi rủi ro. Hoặc hỗ trợ tài chính và công nghệ tối đa cho các doanh nghiệp nội địa để họ có thể cạnh tranh", TS. Alan Phan đề xuất.

Song, TS. Alan Phan lưu ý rằng, giải pháp thứ 2 rất tốn kém và trong bối cảnh thiếu hụt ngân sách hiện nay không nên đổ tiền vào một ngành nghề phức tạp như ô tô. Cũng theo TS. Alan Phan, một nhà đầu tư thực sự sẽ cẩn trọng trong việc hoạch định mục tiêu vì các yếu tố thị trường, công nghệ, chi phí sản xuất, nguồn cung cấp vật liệu hỗ trợ cho ô tô Việt Nam gần như không hiện hữu và không có khả năng cạnh tranh trên thị trường nội địa hay nước ngoài.

Nêu quan điểm về vấn đề này, chuyên gia kinh tế, TS. Nguyễn Minh Phong cho biết, ở thời điểm hiện tại các doanh nghiệp trong nước chỉ nên là đại lý, lắp ráp, gia công cho các doanh nghiệp FDI bằng hình thức liên doanh liên kết. Sau đó chuyển gia công sang sản xuất có giấy phép với tư cách công ty con.

NGUYÊN VĂN BÀI PHỎNG VẤN:

Ngành công nghiệp ô tô Việt Nam đã xây dựng và phát triển 20 năm, 10 năm thực hiện Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp ô tô song tỷ lệ nội địa hóa rất thấp.

Mục tiêu đề ra là 40% vào năm 2005, 60% vào năm 2010 đối với loại xe thông dụng (xe tải, xe khách, xe con) nhưng đến nay chủ yếu mới đạt bình quân

khoảng 7-10% đối với xe con, 35-40% đối với xe tải nhẹ.

Ông bình luận gì về những con số trên? Theo ông nguyên nhân là gì?

TS. Alan Phan: Đây là kết quả đương nhiên của các dự án, quy hoạch soạn thảo trên giấy tờ, bởi những quan chức/chuyên gia chưa bao giờ kinh doanh, có sự đóng góp nhiều từ các thành phần lợi ích vì mức thuế nhập khẩu và hoàn toàn dựa trên căn bản "cha chung không ai khóc". Một nhà đầu tư thực sự sẽ cẩn thận trong việc hoạch định mục tiêu vì các yếu tố thị trường, công nghệ, chi phí sản xuất, nguồn cung cấp vật liệu hỗ trợ cho ô tô Việt Nam gần như không hiện hữu và không có khả năng cạnh tranh trên thị trường, nội địa hay nước ngoài.

Cùng lúc các doanh nghiệp nước ngoài FDI chủ yếu lắp ráp ở Việt Nam, thời gian vừa qua có xu hướng chuyển dịch sang các nước khác trong khu vực ASEAN như Thái Lan, Indonesia, Malaysia.... thay vì Việt Nam do chi phí sản xuất ở Việt Nam cao. Điều này sẽ gây khó khăn cho nền sản xuất công nghiệp ô tô như thế nào? Liệu sự kém phát triển của công nghiệp phụ trợ có phải là nguyên nhân chính khiến doanh nghiệp FDI rời đi, thưa ông?

TS. Alan Phan: Công nghiệp phụ trợ chỉ là một trong những yếu tố khiến giá thành một chiếc xe lắp ráp ở Việt Nam khá cao, khi so sánh với các nước láng giềng như Thái Lan, Malaysia, Indonesia... Dù kỹ nghệ ô tô tại những nơi này có quy mô nhỏ nhưng họ đã có sẵn hạ tầng cơ sở và nhiều năm kinh nghiệm trong ngành.

Chuyện cạnh tranh với những con khủng long như Nhật, Mỹ, Hàn Quốc, Âu châu... thì gần như là không tưởng. Những nhà đầu tư FDI trong lĩnh vực ô tô biết rất rõ các yếu điểm này của Việt Nam nên việc dời cơ sở khi thuế nhập khẩu nguyên chiếc xe xuống còn zero là chuyện phải làm vì ở lại đây hoàn toàn thất lợi.

Sắp tới đây ngành sản xuất ô tô Việt Nam sẽ phải đối mặt với khó khăn rất lớn như năm 2018 thuế suất xe nguyên chiếc từ các nước ASEAN vào Việt Nam bằng 0%. Với những diễn biến của thị trường theo ông, lời giải cho ngành công nghiệp ô tô của Việt Nam như thế nào? Việt Nam tiếp tục tạo cơ chế ưu đãi cho doanh nghiệp FDI lắp ráp hay tạo cơ chế khuyến khích doanh nghiệp trong nước phát triển?

TS. Alan Phan: Tôi thấy chỉ có 2 cách: một là tạo nhiều ưu đãi như đã làm với Samsung về các dự án điện thoại di động và để mặc nhà đầu tư FDI lo toan mọi rủi ro; hai là hỗ trợ tài chính và công nghệ tối đa cho các doanh nghiệp nội địa để họ có thể cạnh tranh. Tuy nhiên, giải pháp sau rất tốn kém và tôi nghĩ chính phủ trong sự thiếu hụt ngân sách hiện nay không nên đổ tiền vào một ngành nghề phức tạp như ô tô.

Các doanh nghiệp trong nước loay hoay trong việc nâng cao tỷ lệ nội địa hóa, cụ thể như Vinaxuki, 2 năm trước đã ra mắt mẫu xe 4 chỗ tỷ lệ nội địa hóa hơn 50% song đến nay vẫn lỡ hẹn với thị trường nguyên nhân chính theo lãnh đạo của Vinaxuki là vấn đề nguồn vốn đầu tư.
Chủ tịch Vinaxuki cho biết sẽ bán nhà máy để lấy tiền đầu tư cho chiếc ô tô đã lỡ hẹn 2 năm này. Theo ông, điều đó có cần thiết hay không và vì sao?
TS. Alan Phan: Ban quản trị Vinaxuki có những phân tích và tầm nhìn riêng mà tôi không được biết nên không dám lạm bàn về phương án đầu tư của họ. Tuy nhiên, ô tô là một kỹ nghệ rộng lớn và sẽ tiếp tục có nhiều sáng tạo, đột phá và thay đổi về lâu dài. Hai ba năm không nghĩa lý gì trong chu kỳ vận hành của thiết kế, sản xuất và tiếp thị. Một kế hoạch khả thi và thông minh như Tesla vẫn có thể thành công vượt mức tưởng tượng dù sinh sau đẻ muộn khi so sánh với các trưởng thượng như GM, Ford, Toyota, Mercedes-Benz....

Xin trân trọng cảm ơn ông!

ĐÃ LÀ CEO THÌ KHÔNG PHÂN BIỆT LÀ NAM HAY NỮ

Khánh Linh – Quốc Dũng thực hiện

Theo ông Alan Phan, phụ nữ thường không hoang tưởng nhiều như đàn ông, họ trầm tính và làm việc hữu hiệu hơn (20/10/2012).

Nhân dịp ngày Phụ nữ Việt Nam (20/10), chúng tôi đã có cuộc trao đổi với ông Alan Phan – Doanh nhân với 42 năm kinh nghiệm tại Mỹ và Trung Quốc xoay quanh quan điểm và đánh giá của ông về việc người phụ nữ Việt Nam tham gia vào các công việc kinh doanh.

Ông đánh giá như thế nào hỏi về người phụ nữ làm kinh doanh, tài chính ngân hàng nói chung?

TS. Alan Phan: Phụ nữ hay đàn ông cũng thế thôi. Mỗi người có một kỹ năng riêng. Tính tình khác biệt. Sự phân biệt giữa đàn ông và đàn bà gần như không có. Nhưng có một tính chất, đàn bà thường tỉ mỉ hơn đàn ông, căn cơ hơn. Nếu để giữ sổ sách, giấy tờ tiền bạc thì thường làm tốt hơn. Nhận xét này không có gì chắc chắn vì thực tình chưa bao giờ có đánh giá khoa học qua sự phân biệt giữa đàn ông và đàn bà. Bên Mỹ thì đàn ông và đàn bà xem như ngang hàng.

Ông có phân biệt nam và nữ khi tuyển dụng các vị trí cao cấp vào làm việc không?

TS. Alan Phan: Thường thì không. Nhưng những công việc đòi hỏi phải đi công tác nhiều thì phải tuyển người nam. Phụ nữ vướng vào gia đình, con cái, thai sản, nên thời giờ người nữ bị giới hạn hơn người nam.

Người ta nói phụ nữ không tham gia kinh doanh thì thôi, nhưng đã tham gia thì rất thành công, ông nghĩ thế ko?

TS. Alan Phan: Không, đàn bà hay đàn ông cũng không khác nhau nhiều về tỷ lệ thành công. Nhưng như đã nói ở trên, đàn bà thường tỉ mỉ hơn trong công việc, nên những công ty có vấn đề về nhân sự hay hành chính thì đàn bà thường giỏi hơn. Còn những vấn đề khác thì hiệu quả cũng y như nhau.

Chọn bạn để chơi, thì ông có thân với phụ nữ không?
TS. Alan Phan: Không phải vấn đề của tôi mà là người phụ nữ thường hay có cảm xúc, khó tiếp cận gần gũi vì vấn đề sách nhiễu tình dục, rồi phức tạp về những ghen tị từ chồng họ hay bạn trai, nên tôi không muốn có quan hệ bè bạn sâu đậm vì sợ gây ra những hiểu lầm tai hại.

Trong công ty của ông, có nhiều nhân viên nữ giữ vai trò quan trọng không?
TS. Alan Phan: Đi ra khỏi công ty Hartcourt, tôi chọn một người từng là Giám đốc Tài chính (CFO) của Dell (bà Hartwick) để thay thế chức vụ Chủ tịch TGĐ. Bà này là một phụ nữ có quốc tịch Mỹ gốc Trung Quốc. Bà đã rất thành công ở Dell, tạo nhiều ấn tượng. Nhưng qua bên công ty Hartcourt thì có vẻ như bà lại làm việc không có hiệu quả. Có thể họ đã quen môi trường của công ty lớn hàng chục ngàn nhân viên, sang công ty nhỏ chỉ vài trăm nhân viên nên cách quản lý và tầm nhìn bị sai lạc.

Nếu hai nhân viên nam và nữ có năng lực tương đương thì ông chọn ai?
TS. Alan Phan: Nếu là công việc phải đi công tác xa, giao tiếp nhiều thì chọn người nam, còn công việc văn phòng, chắt chiu hơn thì chọn phụ nữ.

Ông có chơi thân với CEO nữ Việt Nam nào không và ông có cảm nhận chung gì về họ?
TS. Alan Phan: Tôi quen nhiều CEO nữ và kính phục họ như chị Mai Kiều Liên, Chủ tịch HĐQT của công ty Vinamilk, chị Dung ở PNJ, chị Thanh ở CTCP Cơ điện lạnh REE. Tôi rất kính nể và đánh giá cao họ về tầm nhìn cũng như khả năng lãnh đạo.

Còn những đặc điểm riêng, chỉ có ở phụ nữ Việt Nam mà ông nhận thấy khi gặp các CEO trên là gì?
TS. Alan Phan: Họ làm việc không hoang tưởng nhiều và nghiêm túc hơn đàn ông Việt. Nhìn chung, tôi nghĩ phụ nữ Việt tương đối trầm tính hơn, làm việc hữu hiệu và tạo kết quả tài chính rõ ràng hơn.

Xin cảm ơn ông!

NĂM MỚI NĂM ME

"Người giàu và quyền thế nghĩ rằng đất nước này thuộc về họ; mặc dù họ chưa bao giờ đóng góp gì để có quyền hưởng thụ đó" - Maaza Mengiste *(The rich think this land is theirs though they have never earned the right to call it theirs).*

Trong một xã hội đa dạng, hành xử của từng cá nhân luôn khác nhau, dù hoàn cảnh có tương tự. Nhờ vậy, chúng ta mới có được một bức tranh đẹp (hoặc xấu) với nhiều màu sắc để thưởng ngoạn. Tôi nhớ những ngày qua Trung Quốc vào đầu 1976, tôi chưa bao giờ thấy một môi trường "xám xịt", như một cỗ máy chạy mệt mỏi dưới hầm những nhà máy cũ, sắp phế thải. Từ áo quần người dân, kiểu tóc, âm thanh ngoài phố... cho đến những thể hiện lo âu, chán nản... hiện lên qua những ánh mắt gần như không còn sức sống của một đạo quân zombies, Trung Quốc thực sự nằm ngoài hành tinh. Ở mặt khác, xã hội càng năng động, thay đổi, thì xử trí tương tác lại phức tạp, khó đoán.

Những ngày cuối năm tại Việt Nam, người thì lo tổ chức tiệc tùng ăn nhậu để tạm biệt năm cũ, có lẽ họ ăn nhậu chưa đủ trong 2013 nên phải làm thêm vài cú chót. Người thì lo kết toán sổ sách coi năm vừa rồi tài sản bốc hơi bao nhiêu; hay lộc trời bất ngờ cho thêm ít nhiều (thực ra họ biết rất rõ, vì lương thì họ không quan tâm, nhưng "lậu" thì dự đoán chính xác từng xu). Người thì suy tư về một năm mới sẽ đem lại những hy vọng gì, hay cũng cũng nhiều thất vọng như năm cũ. Người thì vô tư, vẫn lên Net đều đặn xem có siêu mẫu hay chân dài nào có lỡ làm đứt nút áo nút quần để còn load hình lên Facebook. Các bà cô tiền bạc rủng rỉnh thì có thêm lý do để shop vì cuối năm hàng sale nhiều quá.

Riêng các phóng viên thì ráo riết săn đuổi phỏng vấn ông già Alan vì cha này có nhiều suy nghĩ ngược đời có thể câu khách được. Tựu trung, đáng lẽ là những ngày thư giãn toàn diện để thu thêm năng lượng cho năm mới thì mọi người lại tất bật làm việc nhiều hơn lệ thường.

NGHỊ QUYẾT VÀ HY VỌNG MỚI

Nhưng dù thế nào ai cũng đều có những "nghị quyết" rất hoành tráng (các chính trị gia thì có tuyên ngôn, thông điệp) để lên một kế hoạch thật tươi đẹp

cho mọi vấn đề trong năm mới. Tôi nhớ một thống kê đâu đó là 42% dân số trưởng thành của Mỹ thích lập ra những "resolutions" vào ngày đầu năm cho mình và gia đình, xác định những mục tiêu phải đạt về tiền bạc, nghề nghiệp, học vấn, sức khoẻ, giải trí... Tuy nhiên, đến cuối tháng giêng, thì 97% các quyết tâm này đều cuốn theo chiều gió. Thói quen vẫn là một lực quán tính khó thay đổi.

Các bạn phóng viên thường nhờ tôi bình luận về các "nghị quyết" của chính phủ, quan chức và doanh nghiệp vì họ cho đây là một đề tài có thể ảnh hưởng rất lớn đến tương lai kinh tế, chính trị, xã hội hay văn hóa của cả một dân tộc. Câu trả lời đầu môi của tôi là các bạn hãy thư giãn. Mọi việc thường xảy ra như "chiếc lá giữa dòng sông lớn" mặc cho cả trăm ngàn nghị quyết đầu năm. Họ hỏi về nợ xấu, nợ công, DNNN, ngân sách, tỷ giá, vàng, BĐS, FDI, TPP... Đề tài khác nhau; nhưng thực ra cái nhìn tổng thể của tôi luôn dựa trên những nguyên lý tự nhiên của đời sống, suy nghĩ khoa học, logic... nên dễ đoán biết. Nó không có gì bí ẩn hay phức tạp như các chuyên gia thích thêu dệt.

NHỮNG NGUYÊN LÝ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ VẬN HÀNH CỦA MỘT CÁ NHÂN HAY XÃ HỘI ĐỀU RẤT GIỐNG NHAU:

1.Đừng hoang tưởng về "bất chiến tự nhiên thành"

Trong kỳ bí của luân sinh vũ trụ, có những tình cờ xảy ra trong tình huống, sự kiện mà có lẽ chỉ những nhân vật huyền thoại của lịch sử (nhất là chuyện cổ Tàu) mới điều khiển và giải thích được. Hiện nay, nhân loại phần lớn bị chi phối bởi một nền khoa học hợp lý và các định luật của thiên nhiên. Nguyên lý ai cũng phải đồng ý là "nếu mình cứ tiếp tục làm các việc đang làm, thì trong tương lai, xa hay gần, chúng ta sẽ thâu lượm những kết quả tương tự như chúng ta đang nhận". Phép mầu chỉ hiện thực vài ba lần trong đời người và cái khoa học gọi là "con thiên nga đen"; các ngài bói toán gọi là "vận số tốt".

Khi lên kế hoạch cho cá nhân, doanh nghiệp, cộng đồng hay xã hội, chúng ta thích mơ tưởng về những giúp đỡ của thần linh, Thánh Gióng... thay vì các con số, kỹ năng, thực tế của môi trường và các cơ hội rủi ro tiềm ẩn. Tôi thực sự lo ngại khi một số đại gia, quan chức... thích tham gia các cúng bái đền chùa, lên đồng hay tin vào tư vấn của các nhà ngoại cảm hơn là "xắn tay áo và hành động".

2. Nói dễ hơn làm. Chúng ta hãy nghe một người nói, nhưng chỉ vỗ tay khi hành động đi theo như lời nói

Đó cũng là lý do chính đa số chúng ta thích (và hay khuyên con) làm giáo sư, quan chức, chính trị gia, chuyên viên bán nước bọt từ các phi vụ chạy áp-phe, dự án, giấy tờ thủ tục… trong đủ mọi ngành nghề của nền kinh tế.

Các doanh nhân, những chuyên viên kỹ thuật hay mọi người thợ tại các xưởng, thành công hay chưa, đều phải làm. Hỏi bất cứ ai, họ đều chia sẻ về những thử thách và khó khăn phải đối diện hàng ngày. Thất vọng và thất bại luôn đe dọa. Ngoài cái giá phải trả về sức khỏe, tinh thần, hạnh phúc gia đình, danh tiếng, tiền bạc… cái giá lớn nhất là thời gian. Rất ít người thành công "overnight" (trừ khi trúng số độc đắc). Ngay cả khi ca tụng sự thành công nhanh chóng của Facebook, ít ai nhận ra rằng quy trình để đến IPO phải tốn Zuckerberg cả 8 năm vất vả.

3. Muốn có giải pháp, phải hiểu rõ vấn đề

Có hai khó khăn lớn khi đưa ra giải pháp cho các vấn đề quan trọng của kinh tế Việt Nam như nợ xấu, nợ công, DNNN, BĐS, tỷ giá, FDI, TPP… hay ngay cả ngân sách, việc tái cấu trúc, thay đổi cơ chế, nhân sự quản lý. Một là các số liệu, dữ kiện thường mâu thuẫn vì lợi ích của các phe nhóm khác nhau. Họ là những người nắm giữ những tài liệu này; và chuyện không công bố cũng là bình thường. Hai là chúng ta không được phân tích qua mọi góc nhìn, dù khách quan hay chủ quan, vì những vùng cấm kỵ, nhạy cảm… đã được pháp luật rào lại.

Thử tưởng tượng, một bác sĩ chuẩn bệnh cho bệnh nhân nhận 3, 4 kết quả khác nhau về các thử nghiệm; rồi lại bị cấm đụng đến gần như 80% các phần thân thể. Chỉ một kết luận: bỏ nghề đi làm… thầy bói.

4. Mọi sửa đổi phải bắt đầu từ nội tại

Trước hết là tư duy và bản thân của người đang nắm giữ quyền lực của việc thay đổi. Sau đó đến sự đồng ý của mọi lực lượng đang ủng hộ mình. Đây thường là một sứ mệnh khó khăn, nhất là tại các tổ chức phức tạp và lâu đời.

Cách đây sáu tháng, Tập Cận Bình có "quyết liệt" đổi mới cơ chế của kinh tế Trung Quốc theo các quy luật thị trường để cạnh tranh hữu hiệu hơn trên

toàn cầu. Sau một loạt các nghị quyết hành chánh rất ấn tượng, mọi việc đã im lặng như cũ. Ông ta đã thất bại trong việc "hành" vì không lấy được đồng thuận của các nhóm. Hiện tượng này còn có tên là "bứt dây động rừng" trong dân gian.

Năm 1977, Đặng Tiểu Bình, dù chưa chắc đã giỏi hơn, đã thực hiện được một cách mạng đổi mới cơ chế kinh tế của Trung Quốc. Lý do đơn giản là họ Đặng không phải đối đầu với các nhóm lợi ích nhiều quyền lực. Kinh tế Trung Quốc lúc đó còn quá nghèo, GDP thua cả những xứ nhỏ hơn như Đài Loan, Hồng Kông…

Một thí dụ gần đây là sự kiểm soát quyền lực của Kim Jong Un xứ Bắc Triều Tiên. Sau khi hành quyết ông dượng Jang Song Thaek, các lực lượng chống đối gần như biến mất (hoặc bị xử tử hoặc đào thoát ra nước ngoài).

5. Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng

Một doanh gia Mỹ có nói, *"bạn cho tôi biết 10 người bạn thân thiết quanh bạn, tôi sẽ mô tả chính xác đến 80% bản thân, cá tính và hoàn cảnh của bạn"*. Suốt ngày cứ tụ tập với bọn du thủ du thực thì khó mà tưởng tượng bạn có thể là người đang quản lý một doanh nghiệp tầm cỡ, chính thống. Các bạn bè bà con của bạn toàn là dân khố rách áo ôm, thì không ai hình dung bạn là một đại gia hay người thành công về tài chính.

Các quốc gia khôn ngoan cũng biết chọn bạn mà chơi. Sau những đổ nát tiêu điều trong Thế chiến Thứ hai, Nhật và Âu châu đã đi theo đàn anh Mỹ để 25 năm sau, tạo dựng những nền kinh tế siêu cường. Bài học đó được Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore… sao y để tạo những thành quả tương tự. Gần đây, Nga và các nước Đông Âu cũng bắt đầu quy trình.

Đổi mới nào cũng sẽ gây những phiền toái và thử thách. Trong lịch sử thế giới hay các kinh nghiệm cá nhân qua sách vở, nhiều suy sụp và đổ vỡ đã xảy ra khi người ta thoải mái với hiện tại hay quá khứ, mà bỏ quên tương lai. Có lẽ chúng ta cũng không nhiều lựa chọn, nhưng đôi khi con người và tập thể thích bám víu vào "lá số tử vi" thay vì hành xử theo kế hoạch khoa học.

ĐẦU TƯ Ở VIỆT NAM PHẢI LÃI 10-15% MỚI ĐÁNG LÀM

Khi thất bại, học bài học và phân tích lý do. Sau đó, quên ngay kinh nghiệm. Thương trường còn nhiều trận đấu, đừng khổ tâm và suy nghĩ quá lâu vì tương lai không phải là quá khứ. Với tư duy này, tôi không nhớ nhiều về thất bại để xếp hạng. Cuối cùng, khi phải chuẩn bị cho trận đánh mới, sự bận rộn với việc lên kế hoạch và liên hệ với "network" để triển khai dự án, sẽ làm bạn phải đứng dậy ngay. Hành động là giải pháp tối ưu

Chia sẻ trong buổi phỏng vấn trực tuyến với độc giả VnExpress chiều 6/3, Tiến sĩ Alan Phan cho rằng nhà đầu tư cá nhân cần hiểu rõ điểm mạnh cũng như điều kiện của bản thân để có những quyết định đúng đắn về tài chính.

Chào bác Alan Phan! Theo bác lĩnh vực nào ở Việt Nam là kênh đầu tư tốt trong năm 2014? Tỷ lệ đầu tư trên tổng tài sản khoảng bao nhiêu thì hợp lý? (Võ Thuận, Hà Nội)

TS. Alan Phan: Chào độc giả VnExpress. Hiện nay, nếu đầu tư vào VNĐ bạn sẽ kiếm khoảng 4%. Nếu đầu tư vào đô la bạn sẽ kiếm khoảng 3%. Nếu đầu tư vào trái phiếu của các công ty đa quốc gia bạn sẽ kiếm khoảng 7%. Đây là một lựa chọn cá nhân mà bạn phải nghiên cứu rõ ràng vì nó tùy thuộc vào thời hạn đầu tư cũng như mức độ rủi ro.

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam còn nhiều khó khăn, nếu cá nhân mang tiền đi đầu tư, theo ông kiếm được bao nhiêu % là hiệu quả? (Vũ Văn Cần)

TS. Alan Phan: Theo tôi, thực tế nếu có tiền, hiện các nhà đầu tư trên thế giới sẽ thỏa mãn với tỷ lệ hoàn lại (return) khoảng 7-10%. Còn tại Việt Nam, ngân hàng hiện trả khoảng 6-8% cho các tài khoản tiết kiệm và tỷ giá VNĐ so với đô la khó xuống dưới 2%. Vậy một khoản đầu tư hiệu quả ở Việt Nam phải kiếm được 10-15%.

Tôi thấy ông luôn phát biểu nhắc nhở nhà đầu tư "hãy giữ cẩn thận tiền của mình, tránh hoang tưởng". Như vậy có được hiểu là không nên đầu tư mà chỉ nên

gửi tiết kiệm trong thời điểm này? (Một nhà đầu tư ít tiền)

TS. Alan Phan: Có nhiều cách kiếm tiền tốt hơn là gửi tiết kiệm mà cũng khá an toàn, tùy vào thời điểm và giới hạn (3 năm hay 10 năm). Nếu đầu tư dài hạn hơn 10 năm, tôi đề nghị một số kênh như vàng, trái phiếu của các công ty đa quốc gia, chứng chỉ ETF...

Thưa Tiến sĩ, tôi có vài chục ngàn đô la, được tích lũy từ hơn mười năm nay (bằng cách mua dần, từng tờ 100 đô la). Mấy năm nay, tôi thấy giá đô la không tăng như trước nữa, lãi suất ngân hàng thì liên tục giảm. Nhiều lần tôi muốn bán để đầu tư vàng, nhưng lại tiếc. Xin Tiến sĩ cho lời khuyên: nên bán chuyển hướng đầu tư hay kiên nhẫn chờ thêm nữa? (Nguyễn Viết Thanh Sơn, 35 tuổi, Tân Bình)

TS. Alan Phan: Bạn phải làm một so sánh bài bản về tỷ lệ hoàn trái của đô la Mỹ so với các kênh đầu tư khác như vàng, chứng khoán, trái phiếu, chứng chỉ ETF, bất động sản, lãi suất ngân hàng... Tôi không biết về thời hạn đầu tư và mức độ rủi ro mà bạn có thể chấp nhận được để có lời khuyên chính xác. Vì vậy, tôi khuyên bạn nên nghiên cứu kỹ thêm về những khả năng kiếm lời của các kênh đầu tư khác ngoài đô la.

Thưa Tiến sĩ, tôi rất quan tâm tới việc đầu tư vàng. Vậy xin hỏi cá nhân Tiến sĩ nghĩ sao về giá vàng hiện nay? Ông có còn chờ giá vàng xuống 800 đô la mỗi ounce nữa không? Cảm ơn ông nhiều. (Hiến)

TS. Alan Phan: Tôi đang đầu tư vào một số trái phiếu của các quốc gia nhỏ như Philippines (trả khoảng 7% mỗi năm) và vài công ty đa quốc gia lớn. Do đó, tôi nghĩ trong ba năm tới, vàng có nhiều rủi ro hơn so với các kênh đầu tư này. Tuy nhiên, nếu giá xuống khoảng 800 đô la mỗi ounce thì tôi sẵn sàng nhảy vào trong dài hạn.

Năm ngoái, thị trường vàng khá ổn định nhưng đã có một hai lần tăng giá mạnh. Vậy theo ông tôi có nên mua vào không? (Tuấn)

TS. Alan Phan: Hiện nay, tôi không mua vàng vì thị trường chưa ổn định. Hướng đi lên hoặc xuống của tùy thuộc rất nhiều vào các yếu tố, tỷ lệ gần như 50/50. Do đó, với tôi đây là một rủi ro.

Chào Tiến sĩ Alan Phan. Trong cuốn "Đừng hoang tưởng về biển lớn", ông có nêu và phân tích về mức độ tin cậy khi đầu tư vào vàng. Hiện tôi thu nhập trung bình 20 triệu đồng và mua đều đặn 4 chỉ vàng một tháng. Tôi cảm thấy rất yên tâm khi mua vàng vào lúc này. Theo ông tôi có nên tiếp tục đầu tư vào kênh này không? (Đinh Chấn Hưng)

TS. Alan Phan: Nếu ông không phải thực hiện lợi nhuận trong khoảng 10 năm tới thì đây là một đầu tư khôn ngoan vì chắc chắn mọi ngoại tệ hay tiền đồng sẽ không giữ được giá trị như vàng trong một thời gian lâu dài (10 năm hay hơn).

Thưa Tiến sĩ, nếu bất ổn tại Ukraine leo thang thì giữa đầu tư vào vàng, đô la, chứng khoán kênh đầu tư nào sẽ hợp lý? (Nguyễn Linh, 37 tuổi, Thanh Hóa)

TS. Alan Phan: Dĩ nhiên nếu chiến tranh địa phương bùng nổ ở vùng Ukraine, vàng sẽ tăng giá nhanh chóng. Đô la có thể không thay đổi. Chứng khoán sẽ lao dốc nhất là với thị trường châu Âu.

ĐẦU TƯ VÀO THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN, DOANH NGHIỆP

Tôi có 100 triệu đồng và rất muốn đầu tư vào chứng khoán. Vậy thời điểm nào tôi có thể bắt tay vào đầu tư hiệu quả trong năm nay? (Nguyen Thu, 29 tuổi, Hà Nội)

TS. Alan Phan: Thị trường chứng khoán Việt Nam đang khởi sắc, nếu bạn biết lướt sóng và có những thông tin đặc biệt chính xác về doanh nghiệp, có lẽ đây là thời điểm tốt.

Thưa ông Alan, chứng khoán Việt Nam hiện tại có điều gì mà các nhà đầu tư cần chú ý khi tham gia? (Bùi Quang Liệu, 32 tuổi, Khâm Thiên – Hà Nội)

TS. Alan Phan: Điều quan trọng nhất khi tham gia thị trường này là bạn phải biết rõ mình biết gì và khả năng hiểu biết của mình có chính xác hay không?

Cho tôi hỏi, nếu đầu tư vào chứng khoán bằng tiền vay ngân hàng với lãi suất 15% một năm thì có mạo hiểm quá không, có nên đầu tư không? (Nguyen Thi Bach)

TS. Alan Phan: Câu hỏi của bạn chính là trả lời. Bạn phải tự tin là kiếm hơn 15% mỗi năm vào chứng khoán mới đi vay kiểu đó. Tôi thì chắc chắn không có khả năng làm chuyện này.

Ông dự đoán như thế nào về tình hình bất động sản tại TP HCM năm 2014? Tôi muốn đầu tư vào nhà phố ở những quận trung tâm, như Gò Vấp, Tân Bình, quận 7... theo ông có khả thi không? (Phạm Thy Hường)

TS. Alan Phan: Giá bất động sản tùy thuộc rất nhiều vào địa điểm, khả năng tài chính của người tiêu dùng cũng như phân khúc và các yếu tố tâm lý. Khi tôi tiên đoán về tình hình bất động sản, tôi chỉ dựa trên những yếu tố vĩ mô của kinh tế quốc gia cũng như những số liệu về cung cầu.

Khi hỏi về một địa điểm đặc biệt nào đó của một thành phố, nhà đầu tư phải hiểu rõ về yếu tố chính tạo nên giá mặt bằng tại địa điểm này. Tôi chắc rằng trong 2014 sự tăng hay giảm giá của bất động sản tại quận 7 sẽ khác Tân Bình hay Gò Vấp, TP HCM sẽ khác Hà Nội. Vậy, khi quyết định mua hay bán cần hiểu rõ về phân khúc cũng như địa điểm của bất động sản.

Thưa Tiến sĩ, đối với nhà đầu tư cá nhân với số vốn khoảng một tỷ đồng mà đầu tư chứng khoán thì nên duy trì danh mục bao nhiêu cổ phiếu và cổ phiếu như thế nào để duy trì được tăng trưởng bền vững? (Nguyễn Anh Tuấn, An Dương Yên Phụ)

TS. Alan Phan: Nếu chỉ có một tỷ mà không muốn rủi ro nhiều tôi khuyên bạn nên đầu tư vào các chứng chỉ ETF như các Index của các thị trường chứng khoán. Ngoài ra, thời hạn đầu tư phải dài hơn 3 năm.

Theo ông sức khỏe của các doanh nghiệp Việt Nam đang ở mức nào? (Lê Hải, Hà Nội)

TS. Alan Phan: Hiện nay, các doanh nghiệp nội địa đang phải chịu nhiều thử thách và khó khăn hơn cả 2013. Tuy nhiên, ở những phân khúc ngành nghề như FDI, xuất khẩu... thì có phần sáng sủa và cải thiện hơn năm ngoái vì có những hợp đồng làm ăn với các nhà đầu tư nước ngoài.

Ông có thể cho biết tương lai các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) khi Việt Nam chính thức tham gia vào Hiệp định TPP? (Ngo The Anh, 39 tuổi, Mai Dịch, Cầu Giấy Hà Nội)

TS. Alan Phan: Ngoài những doanh nghiệp nằm trong phân khúc được giảm thuế quan tại các thị trường lớn như ngành dệt may, giày dép... phần lớn các ngành nghề khác cũng không hưởng lợi gì nhiều ngoài những yếu tố cộng

hưởng của nền kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nội địa sẽ phải đối đầu với những địch thủ nặng ký hơn từ các thị trường lớn về chất lượng sản phẩm, giá cả cũng như nghệ thuật quản lý.

Tôi là chủ một doanh nghiệp chuyên môi giới bất động sản và chứng khoán nhưng năm vừa rồi chỉ hoạt động cầm chừng. Năm nay tôi có khoảng 15 tỷ đồng tiền mặt, tôi định đầu tư 20% vào trang trại (đã có đất), 50% gửi ngân hàng, phần còn lại bỏ chứng khoán. Vậy, theo ông cách đầu tư này có hợp lý? (Ngô Chí Minh, 44 tuổi)

TS. Alan Phan: Nếu bạn thấy cách làm này khả thi thì tôi tin là bạn đủ khôn ngoan để kiếm tiền hiệu quả. Trong đầu tư, cách an toàn nhất vẫn là chia đều danh mục đầu tư ra làm nhiều phân khúc để tránh bỏ tất cả trứng vào một giỏ.

ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

3 năm trước, tôi mua mảnh đất ở ngoại thành Hà Nội, cách trung tâm chừng 20 km, giá bây giờ được khoảng 110% so với số tiền tôi bỏ ra trước đây, tính ra vàng chỉ còn 75%. Theo ông, tôi nên tiếp tục đợi giá đất tốt hơn hay bán luôn mảnh đất trong giai đoạn này? (Võ Minh Khoa)

TS. Alan Phan: Như đã nói ở trên, giá bất động sản tùy thuộc rất nhiều vào những yếu tố địa phương. Tôi không biết rõ về thị trường Hà Nội nhưng có rất nhiều bài báo nói giá đất đã xuống dưới 30% trong vài năm qua. Như vậy, có thể bạn may mắn khi mua rẻ hoặc mua được một địa điểm lý tưởng. Chúc bạn may mắn!

Ông đánh giá như thế nào nếu đầu tư vào lĩnh vực bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam năm 2014 này? (Nguyễn Việt Tuấn, 34 tuổi, Long Biên – Hà Nội)

TS. Alan Phan: Theo tôi biết, số lượng du khách nội địa tăng lên khá tốt và càng ngày càng nhiều du khách Trung Quốc. Nếu đây là những khách hàng tiềm năng, bạn phải tìm một mô hình thích hợp. Tôi nghĩ về lâu dài ngành nghỉ dưỡng ở Việt Nam có thể phát triển tốt.

Tôi ở Nam Định và đang tích cóp được khoảng 20 lượng vàng và 300 triệu đồng. Tôi định sẽ mua một căn hộ chung cư nhỏ ở Hà Nội để dành cho con trai đang sau này làm việc ở thủ đô. Theo ông, với hơn một tỷ đồng tôi có nên mua nhà ngay hay chờ giá bất động sản xuống nữa? (Trần Tuyết Nhung, Nam Định)

TS. Alan Phan: Tôi không rõ lắm về phân khúc của các bất động sản giá khoảng 1 tỷ đồng ở Hà Nội. Nếu bạn kiếm được một địa điểm tốt với giá hời có lẽ mua cho con là một việc làm hợp lý. Tuy nhiên, bạn phải biết rõ ý định về tương lai nghề nghiệp của con.

Tôi dự định mua một căn nhà dùng cho cả mục đích ở và kinh doanh. Tuy nhiên khu đó cư dân không đông đúc. Vậy, tôi có nên liều lĩnh mua chỗ đó kinh doanh hay không? (Nguyễn Thị Bích Trâm)

TS. Alan Phan: Bạn phải biết xác định mục tiêu nào quan trọng hơn: ở hay kinh doanh. Nếu kinh doanh là điều quan trọng, phải tìm một khu phố có số lượng dân thích hợp với khách hàng mục tiêu. Còn nếu ở, bạn nên tìm một môi trường thích hợp với gia đình.

KÊNH ĐẦU TƯ KHÁC

Thưa Tiến sĩ Alan Phan, ngoài kênh gửi tiết kiệm, vàng, đô la, bất động sản, chứng khoán, có kênh nào, ngành nghề nào, để đầu tư kinh doanh có lãi với số vốn 500 triệu đồng? Xin ông tư vấn. (Nguyễn Văn Trí)

TS. Alan Phan: Tôi xin trả lời là kinh doanh khác đầu tư. Đầu tư là khi đã có tiền và muốn có lời. Còn kinh doanh là một dự án phức tạp, liên quan đến kỹ năng, kinh nghiệm, số vốn, may mắn và thời điểm của doanh nhân.

Khi tôi không biết những yếu tố cá nhân nói trên của doanh nhân thì khó có thể trả lời chính xác. Nhưng nếu chỉ có 500 triệu đồng thì sự hạn chế về số vốn bắt buộc bạn phải tìm những mô hình và tầm cỡ thích hợp.

Tôi hiện đã có gia đình và có một cháu trai được 16 tháng. Thu nhập hiện giờ của tôi chỉ đủ sống. Tôi thấy hình thức kinh doanh theo mạng (đa cấp) đang phổ biến và phù hợp với thu nhập. Vậy xin Tiến sĩ cho tôi lời khuyên về kênh đầu tư này. (Cao Cường)

TS. Alan Phan: Tôi không có nhiều kinh nghiệm hay hiểu biết về lối kinh doanh đa cấp. Nhưng theo tôi biết, nhiều người đã kiếm lời rất nhanh từ kênh này và ngược lại cũng có nhiều người bị lừa gạt trắng tay. Do vậy, tôi khuyên bạn, muốn làm gì thì cũng cần kinh nghiệm và nghiên cứu thật kỹ lưỡng và bài bản.

Gần đây ở Việt Nam có nở rộ một kênh đầu tư mới, đó là giao dịch Forex qua phần mềm với các sàn nước ngoài. Xin ông chia sẻ thêm về thực trạng kênh đầu tư này? (Trần Anh Sơn, 28 tuổi, Hoàng Đạo Thúy, Hà Nội)

TS. Alan Phan: Đầu tư vào Forex đòi hỏi một chuyên môn kỹ thuật khá phức tạp cũng như khả năng phân tích. Những người đoán trúng hướng đi của Forex có thể kiếm cả triệu đô la mỗi năm nhưng số lượng người mất tiền cũng rất cao tại thị trường này. Bạn nên nhớ câu khuyên nhủ của Buffett *"Đừng đụng vào những gì mình không biết"*.

Chào Tiến sĩ Alan Phan. Ông có quan tâm tới tiền điện tử mà cụ thể là Bitcoin không? Quan điểm của ông về tiền điện tử này như thế nào? Liệu đây có phải là một xu thế mới hay chỉ là một trò lừa gạt? Xin cảm ơn ông! (Tùng Lê, Hà Nội)

TS. Alan Phan: Theo quan điểm của tôi thì đây là một trò chơi mạo hiểm nhưng cũng khá sáng tạo trong ngành tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, tôi không đụng đến, đơn giản vì tôi không hiểu rõ về cách điều hành cũng như tổ chức đằng sau Bitcoin.

Tôi có khoảng 1 tỷ đồng tiền nhàn rỗi nhưng chỉ trong 15-30 ngày. Tiến sĩ có thể tư vấn giúp tôi cách kiếm tiền được không (ngoại trừ gửi ngân hàng)? (Nguyễn Chí Thành, 243 đường Bưởi Hà Nội)

TS. Alan Phan: 15-30 ngày là thời hạn quá ngắn để làm bất cứ điều gì, ngoại trừ các loại hình kinh doanh bất hợp pháp.

Ông nghĩ thất bại nào của ông đáng nhớ nhất? Và ông đã làm gì để đứng dậy sau khi thất bại? (Lê Luyện)

TS. Alan Phan: Khi thất bại, học bài học và phân tích lý do. Sau đó, quên ngay kinh nghiệm. Thương trường còn nhiều trận đấu, đừng khổ tâm và suy nghĩ quá lâu vì tương lai không phải là quá khứ. Với tư duy này, tôi không nhớ nhiều về thất bại để xếp hạng. Cuối cùng, khi phải chuẩn bị cho trận đánh mới, sự bận rộn với việc lên kế hoạch và liên hệ với "network" để triển khai dự án, sẽ làm bạn phải đứng dậy ngay. Hành động là giải pháp tối ưu.

Kết thúc buổi trò chuyện, Tiến sĩ Alan Phan gửi lời trân trọng tới sự lưu tâm của độc giả VnExpress, đồng thời hy vọng góp được phần nào cho những

kiến thức căn bản về đầu tư và kinh doanh. "*Tôi cảm ơn VnExpress cũng như bạn đọc hôm nay về khoảng thời gian hữu ích này. Chúc các bạn hoàn toàn may mắn*", ông nói.

PHẦN 8

SỰ NGHIỆP CÁ NHÂN

GARY NÓI, "TÔI THẤY CÁC BẠN TRẺ CŨNG NHƯ GIÀ ĐI TÌM VIỆC THẬT BUỒN CƯỜI. DOANH NGHIỆP ĐANG THUA LỖ, TRÊN ĐƯỜNG PHÁ SẢN, MUỐN ĐUỔI HẾT NHÂN VIÊN CHƯA XONG, MÀ HỌ LẠI MỞ MIỆNG HÃY CHO TÔI MỘT VIỆC LÀM, TRẢ LƯƠNG TÔI HÀNG TUẦN VÀ MAY RA, TÔI CÓ THỂ GIÚP. THAY VÌ GIẢI PHÁP, HỌ ĐỀ NGHỊ THÊM MỘT VẤN ĐỀ MỚI CHO DOANH NGHIỆP? NHÂN VIÊN CŨ CŨNG KHÔNG KHÁ GÌ HƠN. HỌ ÁP LỰC MỌI CÁCH ĐỂ HƯỞNG THÊM QUYỀN LỢI BẤT CHẤP SỰ SUY SỤP CỦA CÔNG TY."

"CÓ 2 TỶ ĐỒNG, ĐẦU TƯ VÀO ĐÂU?"

Trong chuỗi hội thảo về đầu tư cho 2011 và những năm khó khăn sắp đến, câu hỏi tôi nhận nhiều nhất từ khán thính giả Việt Nam là "tôi đang có khoảng từ 1 đến 5 tỷ đồng tiền tiết kiệm. Tôi phải đầu tư vào đâu cho an toàn và hiệu quả?"

Câu trả lời của tôi vẫn là những giải pháp bền vững sau 42 năm quan sát kinh tế thế giới. Thực ra, đây là những nguyên tắc căn bản cho sự đầu tư dài hạn, dành cho một thành phần tương đối khá giả của xã hội và nó ứng dụng vào những thời điểm cực thịnh của kinh tế toàn cầu cũng như những lúc bong bong tài sản thi nhau vỡ. Nhiều người tham dự hội thảo đã thất vọng vì tôi không đưa ra một công thức nào kỳ diệu để giúp họ chụp giật cơ hội trong suy thoái; hay để họ biết thêm một kênh "đầu cơ" hay hơn. Họ luôn có quan niệm là đầu tư thì phải biết "đi tắt đón đầu" hay "mượn đầu heo nấu cháo".

Trước hết, tôi muốn khẳng định lại sự khác biệt giữa đầu tư và kiếm tiền. Nếu đầu tư cần một tỷ lệ hoàn trái tốt (ROI - return on investment) dựa trên mức rủi ro mà nhà đầu tư đã chấp nhận sẵn; thì việc kiếm tiền lại tùy thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan và địa phương, đôi khi không liên quan gì đến đầu tư. Một khế ước cung cấp lớn với một công ty đa quốc, một bắt tay với một quan chức dưới gầm bàn, một tin tức nội gián chính xác của đội lái tàu chứng khoán, một việc làm với số lương hậu hĩnh… là một ngàn lẻ một những chuyện kiếm tiền. Và theo nhiều nhà tỷ phú thế giới, tiền kiếm được nhiều và khả quan nhất là vào thời điểm cực thịnh của bong bóng hay vào những lúc đại suy thoái của nền kinh tế. Người Tàu vẫn thường ca tụng "nguy cơ", trong nguy hiểm mới thấy rõ cơ hội.

Trở lại vấn đề đầu tư: đây là một quy trình để bảo vệ tài sản của mình và hy vọng một lợi nhuận khả quan có thể được tìm thấy qua những quyết định đầu tư dựa trên khả năng chấp nhận rủi ro. Mức lợi hoàn trái (ROI) luôn có tỷ lệ thuận với các điều kiện rủi ro.

Một tài sản mà chúng ta không thể mất được khi còn sống là tài sản trí tuệ. Tôi đã nói nhiều về Zuckerberg và ý tưởng Facebook của anh sinh viên 26 tuổi này. Chỉ với 1.000 đô la và 4 năm khai thác, anh đã biến ý tưởng mình thành 60 tỷ đô la. Dù không mấy người có những đột phá hay may mắn như Zuckerberg, nhưng một thống kê năm 2006 của Bộ Lao Động

Mỹ cho thấy thu nhập trung bình của một người tốt nghiệp Tiến sĩ là 89.600 đô la và Cao Học là 62.300 đô la. Trong khi đó, thu nhập trung bình của một Cử Nhân là 52.200 đô la và một bằng Trung Học là 32.200 đô la. Nếu tôi là chủ một gia đình trung lưu, có dư chút tiền mặt trong thời điểm hiện tại ở Việt Nam, tôi sẽ theo thứ tự ưu tiên kể sau để đầu tư số tiền tiết kiệm này vào các lĩnh vực:

01. ĐẦU TIÊN LÀ GIÁO DỤC vì khoản đầu tư vào giáo dục sẽ đem lại cho bạn, gia đình bạn, hay những người thân yêu một hoàn trái khoảng 67% mỗi năm, liên tục trong vài chục năm khi bạn có tài sản này. Không một kênh đầu tư có thể qua mặt con số ROI này trong bất cứ tình trạng kinh tế nào.

Tại Việt Nam, vì kinh tế còn dựa vào nông nghiệp và sản xuất gia công, thay vì vào dịch vụ và công nghệ cao, nên ROI có thể ít hơn. Nhưng đây là hướng đi bắt buộc của mọi nền kinh tế trong các thập kỷ tới. Ngay cả những khóa học bổ túc kéo dài chỉ vài ba tuần cũng đem lại những kết quả rất khả quan cho tài chính cũng như công việc, nhờ có thêm kỹ năng quản lý và chuyên nghiệp chuyên sâu hơn.

02. CÔNG TY RIÊNG CỦA MÌNH: Theo cuốn sách nổi danh "Triệu phú nhà kế bên" ("The millionaire next door") của hai Giáo sư Stanley và Danko, có đến 74% các nhà triệu phú ở Mỹ thành công nhờ tài sản kiếm được từ công ty riêng của cá nhân; nhiều hơn tất cả mọi loại tài sản khác như địa ốc, chứng khoán hay tiền thừa kế từ gia đình.

Đầu tư vào công ty của mình để tăng cường nội lực: như gia tăng chất lượng sản phẩm, tìm kiếm công nghệ hiện đại, xây dựng thương hiệu lâu dài, tạo khách hàng trung thành, đào tạo đội ngũ nhân viên, thuê quản lý bài bản... là một đầu tư khôn ngoan nhất trong thời kỳ kinh tế suy thoái. Vì khi hoạt động chậm lại, bạn sẽ có thì giờ để tái cấu trúc tổ chức và nhất là tài chính, để có một dòng tiền vững bền hơn trong tương lai, về doanh thu cũng như lợi nhuận.

03. CĂN NHÀ CHO GIA ĐÌNH: Một căn nhà là một tài sản dài lâu cho nhiều thế hệ trong gia đình và là một đầu tư cần thiết để chống đỡ những trắc trở, khó khăn có thể xảy đến trong tương lai.

Một căn nhà cho gia đình khác hẳn với một đầu tư về địa ốc. Căn nhà phải

phù hợp với ý thích chủ quan của nhiều thành viên trong gia đình, và mục tiêu là để tạo dựng một môi trường để chúng ta an cư lạc nghiệp. Vì đây không phải là một đầu tư thuần túy, các yếu tố về thiên nhiên, tập quán, văn hóa, về định hướng phát triển của cá nhân và gia đình, sự thuận tiện cho sinh hoạt hàng ngày... có thể có tầm quan trọng hơn.

Tuy vậy, với một đầu tư cho căn nhà gia đình, mức độ hoàn trái vài chục năm vẫn còn cao hơn những đầu tư ngắn hạn về địa ốc. Một nhận xét khác của tôi là đầu tư dù là để kiếm thu nhập cố định hay đầu cơ thứ cấp (flipping) về địa ốc lúc này tại Việt Nam là một điều rất khó khăn, không nên liên quan vào, nếu không có một lợi thế cạnh tranh nào đặc biệt.

04. VÀNG, BẠC VÀ CÁC KIM LOẠI QUÝ: Đây không thực sự là một kênh đầu tư, nhưng đây là một chiến lược phòng thủ hay nhất cho để bảo vệ tài sản lâu dài. Trong nhiều cuộc hội thảo, tôi đã so sánh vàng với đồng đô la Mỹ được coi như là một bản vị bền vững nhất trong 40 năm vừa qua.

Trước 1971, chính phủ Mỹ cam kết là nếu bạn có 35 đô la, chính phủ sẽ bán cho bạn 1 lượng vàng. Sau khi Nixon hủy bỏ điều lệ này, đồng đô la đã bị suy thoái toàn diện. Không những bạn phải mất hơn 1.400 đô la để mua một lượng vàng vào 2010, bạn chỉ cần 160 lượng là mua được một căn nhà trung bình (giá 230.000 đô la) thay vì 400 lượng như vào năm 1971 (giá 14.000 đô la).

Nếu so sánh với các bản vị khác hơn US *dollar* như với tiền Franc của Pháp (ngày trước Euro), Peso của Mexico và Argentina, hay HK *dollar* của Hồng Kông, số vàng lưu giữ được suốt 40 năm qua đã tương đương với những giá trị cao ngất trời khi so với các tài sản khác. Các loại kim loại khác như bạc, platinum... thường giữ giá trị song song với vàng; nhưng việc mua bán hơi phức tạp hơn.

05. CÁC HỢP ĐỒNG DẦU THÔ VÀ KHOÁNG SẢN: Tôi không hiểu về luật lệ hay cách thức để mua bán tại Việt Nam của các hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts, options, delivery...) nhưng đây cũng là một kênh đầu tư có nhiều tính thanh khoản để giải ngân hay thoái vốn; và thường rất độc lập với những "thủ thuật làm giá" hay "ảnh hưởng của quản lý" như các cổ phiếu của SMEs (doanh nghiệp vừa và nhỏ). Dĩ nhiên, những nhà kinh tế và chuyên gia hàng đầu có thể có nhiều lợi thế về thông tin và phân tích;

nhưng nếu các bạn có những kinh nghiệm mua bán thực tế như giao dịch mua bán về những nguyên liệu này trong nhiều năm, bạn có thể suy đoán vững vàng còn hơn các doanh gia.

Một anh bạn tôi ở Panama, chuyên trồng và mua bán ca cao (cocoa) suốt 45 năm trong nghề, giờ kiếm tiền rất thanh nhàn với việc mua bán các hợp đồng ca cao mỗi tuần nhờ kinh nghiệm.

06. CỔ PHIẾU CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA: Kinh tế toàn cầu có thể chậm lại trong thập niên tới, nhưng sự tăng trưởng dân số trung lưu ở nhiều nước mở mang sẽ tiếp tục gia tăng thị phần của các công ty đa quốc có thương hiệu tốt, bền vững và dòng sản phẩm đa dạng toàn cầu. Tôi muốn nói đến những công ty như P&G, Unilever, CocaCola, McDonald's, Pfizer, Visa, Nestle, Sony, Honda… Các công ty này có thể có vài năm hoạt động yếu kém, nhưng nhìn ở thời điểm 10 năm, chiều hướng đi lên của các cổ phiếu gần như chắc chắn.

07. BẢN VỊ CỦA CÁC QUỐC GIA MAY MẮN: Tôi đọc ở một thống kê đã lâu cho biết là 97% các chính phủ trên toàn cầu luôn bội chi ngân sách và để bù vào sự thiếu hụt, họ vay mượn tối đa và in thêm tiền bừa bãi. Ngay cả chính phủ bị nhiều kiểm soát như Mỹ cũng nằm trong danh sách bê bối này. Do đó, dù đầu tư vào bản vị nào, 97% là bạn sẽ mất tiền vì bản vị mất giá (yếu tố chính của lạm phát).

Tuy nhiên, có một vài bản vị của các quốc gia tôi gọi là may mắn như Úc (Australia) có một lượng khoáng sản dồi dào trên mỗi đầu dân cao nhất thế giới. So với các bản vị khác, đồng đô la Australia sẽ giữ vững giá trị dù chính phủ Úc cũng không tốt lành gì trong việc tiêu tiền của dân. Các quốc gia may mắn khác là Canada, Brunei, Saudi Arabia, Kuwait…

Bản vị: https://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%A3n_v%E1%BB%8B_ti%E1%BB%81n_t%E1%BB%87

08. TRÁI PHIẾU CỦA CÁC CHÍNH PHỦ BỀN VỮNG: Sau cùng tôi không thích kênh đầu tư này nhưng phải bao gồm cho những cá nhân thích biết rõ mức hoàn trái trước khi đầu tư. Tôi nghĩ có những chính phủ rất biết trách nhiệm và không tiêu tiền bừa bãi. Khi họ phát hành trái phiếu, họ cân nhắc rất cẩn

thận về khả năng trả nợ và tương lai bền vững của nền kinh tế quốc gia họ sẽ giảm thiểu mọi rủi ro. Tôi nghĩ đến trái phiếu của Đức, Thụy Sĩ, Hồng Kông, Singapore,... những sản phẩm này có thể giúp bạn ngủ ngon hơn.

Như tôi đã nói, mức hoàn trái của đầu tư tùy thuộc rất nhiều vào tỷ số rủi ro. Khi biết rõ mức độ rủi ro mà mình có thể chấp nhận được, thì kênh đầu tư và thời hạn đầu tư sẽ là một bài toán khá đơn giản. Có vài nguyên tắc cần nhớ:

1. Bạn có thể có một cảm nhận tốt hơn các chuyên gia tài chính về những vấn đề địa phương, cá nhân, đặc thù... và nhất là khi liên quan đến tiền của mình. Nên nhớ là các quỹ đầu tư luôn luôn đánh bạc với OPM (other people's money - tiền người khác) nên những quyết định của họ thường mang lợi đến cá nhân hay sự nghiệp của họ nhiều hơn của bạn

2. Nếu mình đã phân tích kỹ lưỡng và tin tưởng vào chiến thuật đầu tư lựa chọn của mình nên kiên trì chờ đợi vì tình hình hay biến đổi bất chợt và mọi thay đổi nhanh chóng trong giao dịch sẽ chỉ làm tối loạn mục tiêu và phán đoán. Quên đi những tình trạng vĩ mô hiện thời, mọi thứ đều thay đổi trước khi mình nhận thức được thực tại. Khi nghĩ đến đầu tư, đừng suy nghĩ ngắn hạn.

3. Đừng đầu tư dàn trải, hay chăm chú đến một, hai lĩnh vực mà mình thông suốt. Đừng liên quan đến những mô hình kinh doanh mà mình không rõ ràng. Khi tất cả mọi người nhảy vào một lĩnh vực đầu tư, thì đó là lúc mình nên rút lui để tránh tổn thất; ngoại trừ đây là một chiến thuật mình đã hoạch định và chắc chắn.

Đây có thể là một bài viết hữu ích cho số vốn bạn đang tiết kiệm. Chúng ta luôn luôn tìm kiếm những công thức đầu tư thần kỳ (cũng như hay mơ mộng về những chuyện tình lãng mạn cháy bỏng); nhưng một người vợ hiền đảm đang hay một người chồng đàng hoàng có trách nhiệm, là điều tốt nhất cho cuộc sống hàng ngày hiện nay. Hãy nhìn vào thực tại, lo cho tương lai tài chính của mình và gia đình, đừng để mất tiền vì những hoang tưởng nhất thời.

ẢNH HƯỞNG CỦA TỶ GIÁ TRÊN BẤT ĐỘNG SẢN, VÀNG VÀ CHỨNG KHOÁN

GIÁ DẦU KHÍ VÀ GIÁ ĐÔ LA MỸ

Gần đây, hai yếu tố đã tạo những biến động ảnh hưởng mọi vận hành của nền kinh tế toàn cầu: đó là giá dầu khí và giá đồng đô la Mỹ. Có nhiều lý do tác động, ít hoặc nhiều, trực tiếp hay gián tiếp; nhưng phần lớn các chuyên gia kinh tế độc lập đều đồng ý về các nguyên nhân chính:

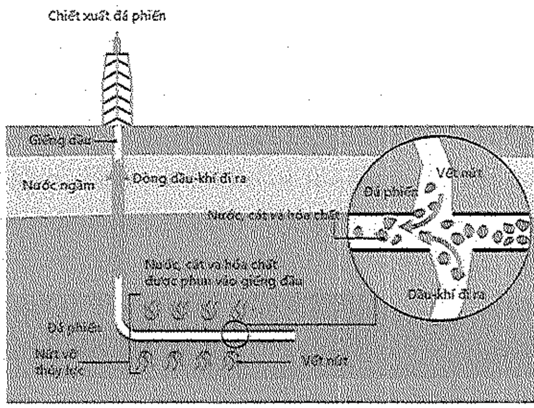
1. Về sự sụt giảm của giá dầu khí: Do việc tiếp tục tăng lượng sản xuất của Ả Rập để đánh phá kinh tế Iran và các nước Shiite; giá và lượng sản xuất của shale oil tại Mỹ; địa chính trị giữa Âu Mỹ và Nga; nhu cầu thế giới sụt giảm; đồng đô la lên giá…

2. Về việc tăng giá của đồng đô la Mỹ: Do ngân hàng trung ương Liên Âu (EU) bắt đầu chính sách QE kích cầu; kinh tế Mỹ hồi phục tốt hơn các khối quốc gia vùng miền (châu Âu, Nhật và Trung Quốc); thông báo về dự định tăng lãi suất của Cục Dự trữ liên bang Mỹ (US)….

NHỮNG ẢNH HƯỞNG CHÍNH TỪ HAI YẾU TỐ TRÊN:

- Những quốc gia sản xuất và ngành nghề liên quan đến dầu khí đã bị thiệt hại nặng (như Nga, Iran, Venezuela, Saudi Arabia...) cũng như lợi nhuận của các công ty *oil fracking*(*), máy móc, dịch vụ cho kỹ nghệ về dầu khí.

(*) Oid fracking là một hình thức khai thác dầu khí từ đá phiến, bằng cách bom các chất lỏng khác nhau vào các vết nứt của đá sâu dưới lòng đất để dầu khí và khí đốt thoát ra đi vào ống khoan dầu. Hình thức khai thác này tác động đến môi trường gây hiện tượng động đất ngày càng tăng.



Nguồn: internet

- Người tiêu dùng và những quốc gia phải nhập khẩu dầu khí như châu Âu, Nhật Bản và Trung Quốc sẽ có thêm khoản thu nhập mà không bị lạm phát xói mòn, vì mức phát triển kinh tế vẫn chậm chạp khắp thế giới.

- Phần lớn ngành nông

nghiệp sẽ hưởng lợi vì chi phí sản xuất tùy thuộc nhiều vào giá phân bón, giá nhiên liệu và vận chuyển.

- Việc đồng đô la Mỹ tăng giá coi như sẽ ảnh hưởng đến cán cân thương mại của mọi nền kinh tế, tích cực hay tiêu cực, tùy vào lượng xuất nhập khẩu.

- Vì là tiền tệ dùng cho phần lớn dịch vụ tài chính, các khoản nợ bằng đô la Mỹ sẽ tạo thêm phí trả nợ nhất là với các nền kinh tế mới nổi như Indonesia, Brazil, Nam Phi... Nguy hiểm hơn, các cá cược về tiền tệ trên thị trường F/X (Thị trường trao đổi ngoại tệ (Forex) giữa các ngoại tệ mạnh như đô la, RMB, Euros, Bảng Anh,... - tổng cộng khoảng 12 ngàn tỷ đô la hàng ngày) có thể bị nổ tung, tạo một khủng hoảng tài chính mới.

- Với Mỹ, việc tăng giá đô la Mỹ cũng đồng nghĩa với sự giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, tạo thua hụt cho doanh nghiệp Mỹ. Chứng khoán Mỹ liên tiếp tụt điểm vì lợi nhuận sẽ bị ảnh hưởng. Đây cũng là lý do cơ quan FED phải ngưng tạm chương trình tăng lãi suất tháng vừa rồi vì sợ tạo giá đô la Mỹ quá cao.

Tất cả những tác động trên đều có cơ hội tạo sóng tương tự cho nền kinh tế Việt Nam nhưng điều khác biệt là Việt Nam vẫn còn điều hành một hệ thống nửa nạc nửa mỡ, chưa hoàn chỉnh. Do đó, chúng ta phải phân tích ảnh hưởng của chúng trên từng góc cạnh và ngành nghề độc đáo của Việt Nam.

Trước hết, phải hiểu rõ cốt lõi của loại kinh tế chỉ huy mà chúng ta đã học tập từ Trung Quốc.

3 ĐIỀU THÁCH THỨC TRONG THẬP NIÊN TỚI

1 - Sự phình to của bộ máy công quyền, khiến cho ngân sách có thể tiếp tục gia tăng và gánh nặng này phải được cân đối bằng thuế và nợ.

2 - Quyền lực các cấp lãnh đạo đến từ những đặc quyền đặc lợi cấp phát cho các doanh nghiệp nhà nước và công ty sân sau. Do đó, các cố gắng cổ phần hóa hay tư nhân hóa chỉ là phần nổi để đáp ứng các đòi hỏi "kinh tế thị trường" trong khi đa phần các sở hữu thật vẫn không đổi chủ.

3 - Những hạ tầng cần để xây dựng một nền kinh tế hiện đại khó có thể hoàn tất.(*)

(*) Những dự báo này của tác giả có thể đã cũ, không đúng hoàn toàn với thực tế đang diễn ra tại Việt Nam bắt đầu từ thời điểm 2016 (BT)

3 DẤU HIỆU CÓ THỂ GỌI LÀ "TÍCH CỰC":

1. Sau những thất bại và trì trệ gần đây với các đầu cơ vào bất động sản, chứng khoán và thi công cho chính phủ, các đại gia Việt bắt đầu đổ tiền vào ngành sản xuất và nông nghiệp (khá nhiều tiền đi qua kênh kiều-hối-quay-đầu và FDI). Đây có thể coi như là những "đánh cược" dài hạn do sự tin tưởng vào tiến bộ của nền kinh tế. (Cũng có thể những quyền lực phía sau đang ép buộc các đại gia lớn về việc đầu tư này để cứu vãn dòng tiền, nhưng phỏng đoán này không có bằng chứng).

2. Một tầng lớp trung lưu đang hình thành với thu nhập ổn định nhờ những cải tiến về công nghệ, giáo dục toàn cầu và sự du nhập của các doanh nghiệp nước ngoài. Nếu số lượng của tầng lớp này đạt hơn 25% dân số, những đột phá về cơ chế và cân bằng quyền lực có thể xảy ra. Tuy nhiên, khó có thể nghĩ là quy trình này sẽ hoàn tất trước 2030.

3. So với các quốc gia đối thủ, Việt Nam vẫn là một lựa chọn tốt của nhà đầu tư FDI. Nhân công nhiều và rẻ, ưu đãi từ chính phủ cao, chính sách thuế và môi trường dễ thao túng, thị trường nội địa trẻ và nhiều hứa hẹn, cơ hội từ các FTA (free trade agreements) tốt… là những nguyên nhân hấp dẫn dòng tiền FDI.

Phải ghi nhớ thêm là nhìn từ lăng kính cao, qua những gam mầu sáng tối vừa kể, đời sống của đại đa số người dân vẫn phải chịu "sống với lũ" có tên là ô nhiễm môi trường, giao thông ùn tắc, y tế bất cập, giáo dục xuống cấp…

NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐẶC BIỆT ĐẾN CÁC KÊNH ĐẦU TƯ TẠI VIỆT NAM

Trong ngắn hạn (hai năm tới) nên lưu ý đến quyết định về tỷ giá của Ngân Hàng Nhà Nước. Hoặc giữ biên độ 2% mỗi năm, hoặc cho Việt Nam đồng tăng giảm theo giá trị thực tế sẽ ảnh hưởng nhiều đến dòng tiền FDI, lượng xuất siêu hay nhập siêu, giá trị tài sản, mức độ lạm phát so với tăng trưởng của thu nhập…. Chẳng hạn khi FDI và lạm phát tăng vì tỷ giá US đô la cao, giá trị bất động sản sẽ bắt kịp với giá trị thực và cục máu đông nợ xấu có thể diễn biến tốt đẹp hơn. Xuất khẩu, du lịch… cũng gia tăng đem nhiều cơ hội về việc làm và khởi nghiệp.

Về dài hạn, những hiệp định về mậu dịch tự do (FTA) sẽ ảnh hưởng tốt đến dòng tiền FDI; nhưng cũng đem lại nhiều cạnh tranh từ các đối thủ nước ngoài. Nhưng đây có thể là một cơ hội tốt cho doanh nghiệp nội học hỏi và cải tiến.

Tóm lại, các yếu tố vĩ mô toàn cầu có thể ảnh hưởng đến những tài sản và đầu tư lớn; nhưng với đa số doanh nghiệp nhỏ vừa hay các nhân viên không nằm trong bộ phận quản lý, cuộc sống dù chật vật nhưng cũng sẽ trôi qua như chiếc lá giữa dòng nước lũ. Quay đi quay lại, rồi 40 năm nữa sẽ theo sau. Không ai có thể từ chối khả năng thay đổi của từng cá nhân chúng ta, vẫn còn trước mặt rất nhiều giải pháp sáng tạo, đặc thù… để xứng đáng vui hưởng những ân phúc mà Định Mệnh đã dành sẵn.

Chú giải:

- Bài viết là một dự đoán hoàn toàn do phân tích chủ quan.
Tác giả xin minh xác là mình đã sai về nhiều dự đoán trong quá khứ;
- Bài viết ngắn gọn theo lối business memo dành cho nội bộ BCA; không pha trộn màu mè triết thuyết hàn lâm. Bạn nào đọc mà vẫn không hiểu thì nên bỏ ngay sự nghiệp đầu tư nghiệp dư: đưa tiền cho vợ hay bạn gái tiêu xài có lẽ là giải pháp tốt nhất.

TỪ "SỰ KIỆN ALAN PHAN": KHI CÁ NHÂN ĐỐI MẶT NHÓM LỢI ÍCH

Góc nhìn của VnEconomy về vai trò của không gian tranh luận phù hợp nhân "sự kiện Alan Phan"... Sự quan tâm và đồng cảm của số đông đối với Alan Phan vào thời điểm này không hẳn chỉ vì tò mò.

Giới thiệu về mình trên website cá nhân trước cả khi xảy ra cuộc tranh luận với Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội, TS. Alan Phan tự nhận mình là một người "từng thất bại". Điều này, một lần nữa được ông xác nhận trong thư gửi Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội mới đây, rằng ông và các đối tác đã từng *"trắng tay trả lại mọi vốn và lời trong dự án lớn ở Arizona vào năm 1982"*.

Thời điểm đó, ít người tin chỉ 5 năm sau, năm 1987, ông là Việt kiều đầu tiên đưa công ty Hartcourt của mình niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ, để rồi có thời điểm công ty này đạt giá trị thị trường 700 triệu đô la. Những trải nghiệm "lên xuống" đó có lẽ là quá đủ để những ý kiến mà vị doanh nhân này đưa ra xứng đáng được xem như là "ý kiến chuyên gia", nếu so sánh với hàng chục vị chuyên gia khác vẫn đang phát biểu về kinh doanh trên báo chí mỗi ngày, dẫu chưa một phút làm kinh doanh thực sự.

Không ai có thể cảm nhận được một cách sâu sắc những thành bại trong kinh doanh như chính các doanh nhân đã trần thân chịu đựng và thụ hưởng những điều đó.

"CÔNG KÍCH CÁ NHÂN"

Sự quan tâm và đồng cảm của số đông đối với Alan Phan vào thời điểm này, theo ghi nhận của VnEconomy, không hẳn chỉ vì tò mò. Khẳng định không có lợi ích liên quan, phát biểu mà ông đưa ra nhằm thẳng vào một nhóm lợi ích cụ thể trong nền kinh tế là các doanh nghiệp bất động sản, hiện vẫn đang tích cực vận động cho các gói cứu trợ của Chính phủ mà, phần nào đó, mọi việc đang thuận chiều!

Đáng tiếc, từ phát biểu của Alan Phan, những ai kỳ vọng vào một cuộc tranh luận mở để từ đó, các cơ quan chức năng có thể đưa ra những quyết sách phù hợp nhất cho thị trường hiện nay, sẽ cảm thấy thất vọng. Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội, cho dù không đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp bất động sản

Việt Nam, đã lên tiếng một cách không theo lối tranh luận thông thường.

15 câu hỏi mà câu lạc bộ này gửi đi ghi rõ là để "chất vấn", trong khi tính chính danh của bảng câu hỏi cũng đáng bị nghi ngờ: danh mục cập nhật của câu lạc bộ đăng trên website mới chỉ có chưa đầy 200 thành viên cá thể nhân và pháp nhân, thay vì "1.000 thành viên" như đã giới thiệu. Người tinh ý cũng sẽ nhận ra rằng, danh mục thành viên của câu lạc bộ này không có nhiều đại gia đã và đang làm mưa làm gió trên thị trường mấy năm qua. Không chỉ vậy, chính nội dung các câu hỏi mới đáng quan tâm nhất: thay vì tạo ra không khí phản biện và tranh luận, nhiều câu hỏi đã vượt quá khuôn khổ của vấn đề.

Sẽ tốt biết bao nếu câu lạc bộ cử ra một vài chuyên gia, trên tinh thần thiện chí, cùng tranh luận mở với Alan Phan, dưới sự chứng kiến của truyền thông, về vấn đề cứu hay không cứu thị trường, thay vì những câu hỏi đại loại như, "ông đã có nhiều nghiên cứu với thị trường Việt Nam hay chưa?" Hay "kinh nghiệm thực tế của ông với thị trường bất động sản Việt Nam là gì?"...

Thái độ khá "căng thẳng" của phía Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội và những người ủng hộ còn thể hiện ở những bài báo công kích chính... cá nhân Alan Phan, nêu lại những thất bại trước đây của vị chuyên gia này. Nếu chứng minh được sự cần thiết, thông qua những con số và lập luận thuyết phục, về việc cần có các chính sách giải cứu thị trường, vì sao Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội không làm điều đó qua những bài tham luận, kiến nghị của mình?

Thực tiễn tại các quốc gia phát triển cho thấy tranh luận là điều cần thiết để kiến tạo một xã hội văn minh. Tuy nhiên, điều cần tránh nhất trong tranh luận chính là sự ngụy biện trong các lập luận. Gần đây, một bài viết về "Văn hóa tranh luận và vấn đề ngụy biện" đã nêu lên 50 hình thức khác nhau về ngụy biện, trong đó "hình thức thứ nhất" chính là "công kích cá nhân" (ad hominem).

"Đây là một loại ngụy biện phổ biến nhất, nguy hiểm nhất, và có "công hiệu" nhất, vì nó tấn công vào cá nhân của người tranh luận và tìm cách trốn tránh luận điểm của cá nhân đó. Hình thức ngụy biện này thường xuất hiện dưới dạng: ông A phát biểu về một vấn đề; ông B tấn công vào cá nhân ông A, và làm cho người ta nghi ngờ luận điểm của ông A. Tuy nhiên, có thể không có mối liên hệ nào giữa cá nhân và luận điểm của ông A", trích nguyên văn từ bài viết nói trên.

Dễ nhận thấy rằng, trong "50 chước ngụy biện" được liệt kê trong bài viết

này, có khá nhiều chước đã được "hiện thực hóa" trong bảng câu hỏi 15 câu mà ông Alan Phan đã nhận được.

TRANH LUẬN MỞ

Câu chuyện về Alan Phan có thể coi là một ví dụ tốt cho một vấn đề mà các chuyên gia đề cập đến từ lâu: sự cần thiết phải có một không gian tranh luận mở để các cá nhân, tổ chức có thể nêu chính kiến của mình trước các vấn đề của đời sống. Tranh luận sẽ càng cần thiết hơn trong bối cảnh vấn đề đó liên quan và có thể tác động đến số đông, và chính quyền đang phải đắn đo để đưa ra các quyết định chính sách. Trong trường hợp này là sự đắn đo về việc "cứu hay không cứu" thị trường bất động sản vẫn đang trên đà suy giảm.

TS. Nguyễn Lương Hải Khôi, một chuyên gia người Việt đang công tác tại Nhật Bản, từng nói: *"Độ "lớn" hay "nhỏ" của một quốc gia không được tính bằng số dân hay lãnh thổ, mà được tính bằng độ lớn của không gian tự do mà nền văn hóa của quốc gia đó mở ra cho mỗi cá nhân"*. Một người nổi tiếng khác, GS. Ngô Bảo Châu, nói: *"Nếu không có phản biện thì xã hội coi như chết lâm sàng"*.

Cuộc tranh cãi nên dừng lại ở đây, để những người dân chưa có nhà không nên kỳ vọng vào một phép lạ trong tương lai gần. Nhưng trong sâu thẳm, tôi vẫn mang nhiều hy vọng. Điều đáng tiếc nhất cho một quốc gia là khi các chính sách được ban hành không dựa trên quá trình tham vấn nghiêm túc các bên liên quan. Những sai lầm trong chính sách kinh tế trong thời gian gần đây là những minh chứng, như chính sách hình thành các tập đoàn kinh tế nhà nước, điều đã được nhiều chuyên gia nhất loạt phản đối ngay thời điểm ý tưởng này mới được hình thành.

Đối với bất động sản, những cảnh báo về "bong bóng" đã đến từ những năm 2008 – 2009, trong sự "làm ngơ" của các cơ quan chức năng. Khi chính sách tạo thuận lợi cho đầu cơ ngắn hạn, khó có thể trách các nhà đầu tư chạy theo ngắn hạn.

Alan Phan cho rằng, *"Không có kẻ thắng người thua trong tranh luận dựa trên tri thức. Không ai độc quyền chân lý. Một cuộc tranh luận cởi mở trên một sân chơi bằng phẳng là đích đến mong đợi của mọi người dân sau những ồn ào hỗn loạn của PR và tâm lý bầy đàn"*. Điều đáng tiếc chính là việc dù rất tin tưởng vào ý kiến và những lập luận của mình, ông cũng dường như đang mất dần niềm tin khi "*tiên đoán là Chính phủ rồi cũng sẽ tung nhiều gói cứu trợ bất động*

sản mặc cho sự can gián của nhiều chuyên gia và đa số người dân".

"So với quý vị, tiếng nói của chúng tôi không đủ trọng lượng để cơ quan quản lý lưu tâm. Do đó, cuộc tranh cãi nên dừng lại ở đây, để những người dân chưa có nhà không nên kỳ vọng vào một phép lạ trong tương lai gần. Nhưng trong sâu thẳm, tôi vẫn mang nhiều hy vọng. Có thể một lúc nào đó, những tinh hoa của đất Việt sẽ quên đi quyền lợi cá nhân của mình và gia đình... để san sẻ lại cho các người dân kém may mắn hơn", ông viết. Tâm sự này của Alan Phan, dường như đang mở ra những tranh luận mới, không chỉ về bất động sản.

TS ALAN PHAN: "GHÉT AI THÌ THÍCH XÚI NGƯỜI TA MỞ NHÀ HÀNG"

Kinh doanh ẩm thực: Lợi thế cạnh tranh của Việt Nam?

TS. Alan Phan cho rằng, kinh doanh nhà hàng ở Mỹ là một ngành rất khó, tỉ lệ thành công lớn rất hiếm hoi. McDonald's là thương hiệu lớn toàn cầu nhưng sự thành công sau này tại Việt Nam còn tùy thuộc rất nhiều điều, trong đó không thể thiếu sự cạnh tranh từ các chuỗi khác như Burger King, KFC, Pizza Hut hay Lotteria...

Bài phỏng vấn TS Alan Phan trên báo Một Thế Giới, do Terry Trần thực hiện

Kinh tế gia lừng danh, Michael Porter, trong lần thăm Việt Nam, có nhận xét là ẩm thực Việt Nam tuyệt vời và có thể là vũ khí mạnh để cạnh tranh trên thị trường thế giới. Ông có ý kiến gì?

TS. Alan Phan: Tôi rất kính phục GS. Porter về những thành tựu trong lĩnh vực học thuật. Tuy nhiên, tôi nghĩ lời ông nhận xét về kinh doanh ẩm thực, hoặc là không thực tế, hoặc chỉ là lời xã giao với Việt Nam. Ẩm thực của quốc gia nào cũng đều rất đặc thù và được sự ưa chuộng của nhiều người trên thế giới tùy theo khẩu vị cá nhân. Hiện nay, bên Mỹ, phổ thông nhất là món ăn Ý hay Tàu, với Mexico, Nhật, Ấn và Thái Lan đang trên đà tăng trưởng. Quan trọng hơn hết là các yếu tố kinh doanh không liên quan nhiều đến xuất xứ quốc gia của món ăn.

Những yếu tố này gồm những gì thưa ông?

TS. Alan Phan: Tôi đã từng thất bại trong việc kinh doanh nhà hàng cách đây 28 năm, nên sau đó, có tìm hiểu thêm về các chất tố thành công cho một nhà hàng. Vài thống kê và nghiên cứu cho thấy món ăn ngon chỉ chiếm khoảng 17% trong quyết định chọn lựa một nhà hàng của khách. Các yếu tố quan trọng không kém là kinh nghiệm quản lý, thương hiệu, phong cách, môi trường, vị trí, sự thuận lợi và tiện nghi dựa theo mục đích của khách, giá cả, thói quen của khách hàng, tiêu chuẩn sạch và cách phục vụ. Dĩ nhiên, đây là các yếu tố cho một nhà hàng full-service của Mỹ. Một nhà hàng tương tự ở Việt Nam hay một mô hình "thức ăn nhanh" có thể khác hơn ở nhiều điểm.

Ông có thể tiết lộ về tình huống thất bại 28 năm trước về nhà hàng của ông?
TS. Alan Phan: Khoảng 1985, tôi kiếm khá tiền trong các kinh doanh khác, nên không hề có ý định mở nhà hàng. Cô bạn gái người Anh sau vài tháng cặp kè cho biết là cô đã từng học ở Cordon Bleu ở Paris nên mong ước làm chủ một nhà hàng Pháp ở California. Vì mê gái, tôi đành chiều ý. Tuy nhiên, sau khi đầu tư hơn 250.000 đô la để hoàn tất, tôi khám phá là cô bạn gái đã không biết nấu ăn lại còn không quản lý nổi, nên phải thuê các nhân viên khác thay thế. Riêng mình phải chạy ngược xuôi, vừa trông coi tiền bạc vừa tìm người sang lại cửa hàng. Tóm tắt, tôi mất gần 1 năm và 100.000 đô la trong phi vụ này. Không đau vì tiền; nhưng vẫn ngậm ngùi khi mất một cô bạn gái lý tưởng.

Sau này, tôi ghét ai thì thích xúi người ta mở nhà hàng. Đây là một ngành nghề khó khăn nhất với nhiều doanh nhân tại Mỹ vì tỷ lệ thành công lớn rất hiếm hoi.

McDonald's đã tiến vào thị trường Việt Nam gây nhiều ồn ào trên các mạng truyền thông. Ông nghĩ thế nào về lợi thế cạnh tranh của họ?
TS. Alan Phan: McDonald's là thương hiệu lớn toàn cầu lại do một doanh nhân nổi tiếng nhất Việt Nam chủ trì nên gây nhiều dư luận ồn ào. Tuy nhiên, sự thành công sau cùng, nếu có, của McDonald's tại Việt Nam tùy thuộc rất nhiều vào sức mạnh nội tại của bộ máy quản lý trong việc điều hành và sử dụng lợi thế thương hiệu. Quan trọng nhất là họ có đáp ứng được nhu cầu của khách hàng tiềm năng mà họ đã định vị. Cạnh tranh từ các xâu chuỗi khác như Burger King, KFC, Pizza Hut hay Lotteria... cũng là một yếu tố rủi ro.

Nhiều nơi cho là bánh mì kẹp thịt Việt Nam có thể cạnh tranh rất tốt trong thị trường thức ăn nhanh của thế giới?
TS. Alan Phan: Hiện nay, bánh mì kẹp thịt của Việt Nam khá giống sản phẩm và mô hình kinh doanh của xâu chuỗi Subway Sandwich lớn nhất toàn cầu. Subway thành công nhờ sản phẩm khá đa dạng, đơn giản, nhiều dinh dưỡng (khi so với các chuỗi burger hay gà rán) nhưng hợp khẩu vị. Thêm vào đó, cách phục vụ nhanh chóng; bảo đảm về đồng nhất của chất lượng, môi trường sạch là các yếu tố quan trọng khác.

Bắt chước thành công của Subway là xâu chuỗi bánh mì kẹp thịt của Pret

a Manger, Oliver's, Delifrance... tại Á châu. Còn khắp thế giới, loại bánh mì Hy Lạp, Thổ Nhĩ Kỳ... cũng khá phổ biến. Nếu có doanh nhân nào muốn tạo nên một xâu chuỗi bánh mì thịt Việt như Lee's Sandwiches ở California, thì cũng có thể thành công tùy sức mạnh quản lý và khả năng tài chính. Nhưng chỉ cần bán bánh mì thịt mà giàu... thì hơi hoang tưởng.

Còn phở Việt Nam? Ông đánh giá cơ hội?

TS. Alan Phan: Tôi tin là nếu doanh nhân nào muốn thiết lập một chuỗi thức ăn nhanh dùng bánh mì hay phở hay cơm kẹp, xôi, cháo, bún... làm sản phẩm thì có thể tìm ra những nghiên cứu về sự thành công của các chuỗi thức ăn nhanh. Phở 24 đã tạo những tiếng vang cho phở Việt lúc đầu. Khi có kế hoạch bài bản, nhóm quản trị giỏi và sáng tạo, lợi thế cạnh tranh, vốn mạnh... các doanh nhân đều có cơ hội thành công trong ngành ẩm thực.

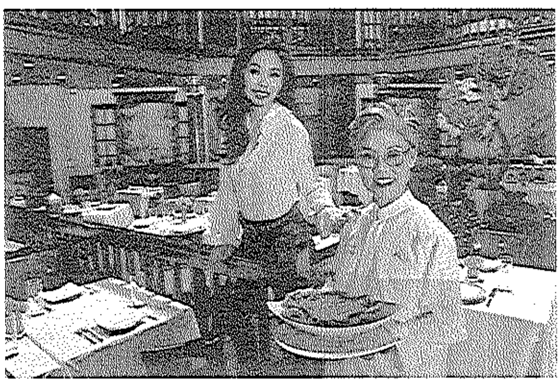
Qua đến lĩnh vực quán cà phê, theo ông thì liệu chúng ta có thể xâm chiếm tốt thị trường Mỹ hay các quốc gia lân cận?

TS. Alan Phan: Cái này thì phải hỏi ông Đặng Lê Nguyên Vũ hay ông gì mua lại một thị trấn nhỏ bên Mỹ để... bán cà phê phin cho dân quê Mỹ. Họ có dư thừa kinh nghiệm xương máu.

Người Việt mở khá nhiều quán ăn đủ loại ở Âu Mỹ hay Úc. Có ai đã thành công và đạt đỉnh của danh tiếng, cũng như lợi nhuận?

TS. Alan Phan: Tôi không rõ lắm vì qua đến Âu Mỹ, tôi lại ít chọn quán ăn Á châu. Tuy nhiên, ngoài các nhà hàng phục vụ chính yếu cho Việt Kiều, quán ăn của gia đình chị An tên Crustaceans ở Beverly Hills tạo nhiều tiếng vang trên các mạng truyền thông nhờ thu hút nhiều siêu sao

HOUSE OF AN
CRUSTACEAN
BEVERLY HILLS
EST. 1971



Nguồn: internet

và giới nghệ sĩ Hollywood. Tuy vậy, khi gia đình mở các nhà hàng Crustaceans khác ở Las Vegas hay Newport Beach, dường như họ lại không thành công.

Qua báo chí, cũng có rất nhiều tiệm ăn Việt được khen ngợi, nhưng như tôi đã nói từ đầu, đây là những thành công cá nhân, đi song song với rất nhiều thất bại của các tiệm Việt khác (tỷ lệ thất bại khoảng 70% cũng gần giống với mọi tiệm ăn có các thực đơn từ mọi nước khác). Món ăn Việt chỉ là một sản phẩm, dù đặc thù và dinh dưỡng, vẫn chưa đủ là yếu tố chắc chắn sẽ đem lại thành công cho doanh nhân.

Tôi còn nhớ một tiệm ăn Việt rất thành công ở Thượng Hải do một người Tàu Hồng Kông thiết lập và không có cả một người bếp Việt. Ông chủ cười nói nhân viên nấu ăn của tôi học ẩm thực Việt qua Internet.

Hỏi: Như vậy, ông khuyên gì cho các doanh nhân trẻ đang mơ mộng kinh doanh ẩm thực?

TS. Alan Phan: Cũng giống như mọi ngành kinh doanh khác: phải có kỹ năng, kinh nghiệm và nhóm quản lý – phụ trợ sáng tạo, kiên trì (management and business network). Trước khi làm gì, phải hoàn tất một kế hoạch kinh doanh bài bản, nêu rõ những lợi thế cạnh tranh và khả năng tài chính. Tất cả bắt đầu bằng một ước mơ, nhưng khi phát triển, cần những hành động thiết thực rõ ràng.

Xin cám ơn ông.

BẤT ĐỘNG SẢN VÀ KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Một trong những đặc thù của thị trường BĐS Việt Nam là "giá cả" không dựa trên "thu nhập". Trong nền kinh tế tuân theo quy luật thị trường, thì giá trị thực của sản phẩm phải dựa trên "nhu cầu" và "khả năng chi trả" của người tiêu dùng. Khi thị trường được bóp méo bởi các hành vi của các nhóm đầu cơ và lợi ích, chúng tạo ra "bong bóng tài sản" hay "giá quá rẻ để lợi dụng". Các hành vi này có thể đến trực tiếp từ những doanh nghiệp liên quan hay từ chính phủ qua các luật lệ (phát sinh từ lobby).

Càng xa rời "nhu cầu" và "khả năng chi trả" (thu nhập thực sự), việc điều chỉnh giá cả để quay về với "giá trị thực" càng gay gắt và xáo trộn. Thời gian điều chỉnh cũng mất lâu hơn do nợ xấu phát sinh và ngân hàng và nhà đầu tư bị ứ đọng hàng tồn kho.

Để hiểu rõ nghịch lý này về BĐS tại Việt Nam, chỉ cần đọc qua một thông tin nhỏ trên mạng - đó là giá nhà trung bình của một căn nhà trung bình tại 5 thành phố trung bình của Mỹ. Trung bình được hiểu theo 2 nghĩa: average (tổng số cộng chia ra) hay median (số giữa của 50% cao hơn và thấp hơn). Ở Mỹ, một căn nhà trung bình gọi là family home thường có 4 phòng ngủ và 2 phòng tắm, rộng khoảng 200 m². Dĩ nhiên là có phòng khách, phòng chơi, phòng bếp, phòng chứa đồ, giặt ủi, nhà để xe hơi và vườn bao quanh (cũng bằng khoảng diện tích căn nhà = 200 m²)

Khi duyệt qua các giá nhà này, xin nhớ rằng thu nhập trung bình của một người Mỹ theo thống kê năm 2013 là 51.939 đô la (tính theo median) hay 81.400 (tính theo average). Thu nhập của một người Việt là 1.922 (average) trong 2013.

Một chuyên viên địa ốc gởi cho tôi một tóm lược của trulia.com (website mua bán địa ốc lớn) như sau:

- Cleveland, Ohio: 64.993 đô la (tương đương với 1 tỷ 378 triệu đồng Việt Nam hay 6,8 triệu/m²)
- Riverdale, Georgia: 68.207 đô la
- Park Forest, Illinois: 75.647 đô la
- Lake Wales, Florida: 82.230 đô la
- Buffalo, New York: 97.288 đô la

Một người Mỹ có thu nhập trung bình có thể mua một căn nhà trung bình ở Cleveland sau 15 tháng làm việc. Người Việt: 33 năm. Dĩ nhiên, để đơn giản hóa, tôi không bao gồm các chi thu cần thiết khác.

Các bạn có thể tự mình rút ra các kết luận.

QUA CƠN THÀNH BẠI MẤT CÒN

Mỗi năm tôi thường về lại Mỹ vài lần. Ngoài chuyện thăm gia đình bạn hữu, gặp các đối tác làm ăn, tôi dùng cơ hội này để nâng cấp phần mềm (download the updates) cho đầu óc vì trí tuệ Mỹ vẫn đi trước về tư duy, trào lưu, thay đổi và sáng tạo. Đứng từ xa, nhìn lại môi trường sống của Á châu, Việt Nam và những công việc đang làm mỗi ngày bên đó cũng cho tôi một định vị chính xác hơn về thực tại.

Nhiều BCA nói sao lúc này bác tiêu cực quá vậy khi nói về Việt Nam. Các bạn hay lầm giữa nhận định và thái độ. Một tư duy khoa học không cho phép doanh nhân hay nhà phân tích được tiêu cực hay tích cực trong phán đoán. Biết rõ thực tại rất cần thiết cho thái độ hành xử sau đó, dù tích hay tiêu cực. Nếu các bạn thấy như vậy, thì có lẽ thực tại ở Việt Nam đang xấu đi chăng?

Tuy nhiên, dù thực tại có tệ hại đến đâu đi nữa, tin mừng cho mọi người là nó có thể được thay đổi, cải thiện và tạo cơ hội mới. Nghèo khổ hay khó khăn không bao giờ là bản án chung thân, trừ khi người nhận bằng lòng. Nhưng không hành động mà đợi chờ một thay đổi gì xảy đến để cuộc sống tươi đẹp hơn thì đây là thái độ tích cực của người tâm thần.

Tôi về Việt Nam năm 1968 sau khi tốt nghiệp đại học ở Mỹ. Sau 7 năm vất vả, tôi tạo được một tài sản khá lớn vào thời đó. Cơn sóng thần 1975 cuốn trôi tất cả và tôi quay lại Mỹ với hai bàn tay trắng. Trong khi vợ khóc sướt mướt vì mất mát, tôi vẫn hưng phấn và lạc quan. Trong tôi, không một chút oán hận hay giận dữ, không trách móc ai hay đổ lỗi cho số phận xui xẻo. Bởi vì tôi hiểu là dù thực tại có bê bết, Alan Phan vẫn là Alan Phan. Đầu óc còn sáng tạo, thân thể còn mạnh khỏe, tinh thần còn nghị lực và tâm linh còn trong suốt thì tất cả tài sản vừa mất sẽ được tái tạo mấy hồi. Trong khi đó, một người em và nhiều người bạn đã bị tình thế chôn vùi vì sự suy sụp trong tư duy và thái độ sống.

Một điều nữa, mỗi lần tôi mất tài sản, tôi lại kiếm được nhiều gấp trăm lần, vào dịp kế tiếp; đến độ một bạn làm ăn diễu *"mày nên mất thêm vài chục triệu, rồi vài trăm triệu, thì mày có thể bắt kịp Bill Gates đó"*.

Mấy năm vừa qua tôi lại hay về Việt Nam. Lần này công ty tôi đầu tư đang thua lỗ, nhưng đây không phải là điều tôi quan tâm. Tiền hay tài sản, dù quan

trọng, vẫn là chuyện nhỏ. Chuyện lớn hơn là mục đích truyền đạt cái tư duy và kinh nghiệm sau 42 năm giang hồ. Tôi hy vọng là các bạn trẻ và các quan chức sẽ có can đảm và ý chí để thay đổi, để vượt biển lớn, để tung bay tranh đấu cùng thế giới.

Tuy nhiên, tôi cũng không mấy thành công. Phần lớn các tư vấn và các buổi thuyết giảng miễn phí đã không tạo được lực đẩy nào đáng kể ngoài vài cái gật đầu lịch sự. Nhưng tôi cho rằng có lẽ tại mình thiếu kỹ năng truyền đạt? Dù không có ảo vọng về bất cứ thành quả gì, tôi cũng ngạc nhiên với sự hững hờ này.

Tôi chỉ hy vọng một điều vào lúc này. Là các bạn trẻ hãy giữ vững niềm tin và hiểu rằng mọi tình thế ngoài kia, tốt hay xấu, sẽ có ảnh hưởng rất ít trong định mệnh mỗi người. Những gì tôi viết ra có thể là những tiên đoán về tương lai; nhưng tôi muốn mọi người phải hiểu là chúng ta thực sự đang tạo dựng tương lai bằng hành động mỗi ngày. Sự thành công hay thua kém sau này do chính chúng ta quyết định ngày hôm nay.

Doanh nhân, chiến sĩ, anh hùng, triết gia, nghệ sĩ... đến rồi đi. Vài người có thể để lại dấu ấn. Họ có thể làm cuộc sống phong phú hơn (hay khổ cực hơn nếu họ đem đến những tư tưởng và cơ chế kém cỏi). Nhưng về lâu về dài, qua những cơn thành bại, qua những thứ mất còn, chúng ta vẫn là chúng ta. Một con người dù đối diện với bao trải nghiệm hỉ nộ ái ố... vẫn là một con người phản ảnh đúng nghĩa theo suy tưởng tự do của mình.

Đừng để ai cướp đi điều đó.

PS: Dù bài viết từ 2012, một BCA yêu cầu tôi cho đăng lại. Sau một mùa đông dài và thật lạnh tại Mỹ, hôm nay nắng xuân lại tràn về như muôn thuở. Chim chóc lại ca hát, những cánh hoa vàng lại nở rộ ven đường. Tôi muốn nhắn gởi về những bằng hữu bên kia đại dương: quy luật tuần hoàn của vũ trụ sẽ là kẻ chiến thắng sau cùng.

Giữ vững niềm tin, bạn nhé. Thất bại không thể là một lựa chọn. *(Failure is not an option).*

TUỔI TRẺ ĐÓI KHÁT

...Đưa người ta không đưa qua sông
Sao có tiếng sóng ở trong lòng... (Thơ Thâm Tâm)

Tôi ra Hà Nội trưa 25/9/2014, một chuyến đi không nhiều mục đích, ngoài việc gặp lại các bạn trẻ Việt để "say goodbye". Không biết bao giờ gặp lại, nhưng hai điều tôi sẽ không quên: cái "tâm hồn Hà Nội" đang vào thu và cái quyến rũ của sự lạc quan bất tận dù phải bao quanh bởi một môi trường đang xuống cấp.

Dù đã thông báo, vị tỷ phú giàu thứ hai ở Việt Nam hay cô siêu mẫu tăm tiếng của thị trường "ngách" đều không xuất hiện. Có lẽ họ đã tự "hook up" ở một điểm bí ẩn nào rồi. Nhưng đó là cái may, vì tôi có cơ hội ăn tối với 40 doanh nhân trẻ, tràn đầy nhiệt huyết cùng những ý tưởng kinh doanh sáng tạo. Thay vì đem ngọn lửa đến cho họ, tôi mới là người nhận được "lửa" cho những ngày tháng đang mỏi mệt vì nhàm chán.

Những ngày kế tiếp, tôi lại hân hạnh gặp thêm cả trăm bạn trẻ khác trong hai cuộc hội thảo, cũng như mạn đàm với những doanh nhân, những quản lý công ty đang xông pha chiến địa. Họ giúp tôi một góc nhìn về thực trạng của những vấn đề đang đối diện. Chúng tôi quên hẳn đi những phân tích lý thuyết về "tái cơ cấu", "cải cách thể chế" (tôi sẽ điên nếu nghe thêm những chữ này một lần nữa), về "quyết tâm chính trị", về "thoát Trung", về "DNNN", hay về "hồi phục kinh tế". Giàn khoan duy nhất mà các bạn trẻ này thảo luận là giàn khoan của cá nhân, không đem đặt cọc sớm thì sẽ bị rỉ sét rất lẹ.

Nói chung, sức sống và tinh thần kinh doanh vẫn bộc phát mạnh mẽ qua lời nói và hành động. Tuổi trẻ Việt Nam không bao giờ sờn chí, tiếp tục bước đi để xây dựng cho mình và thế hệ sau một "thịnh vượng tử tế", mặc cho sự cám dỗ của nghề làm quan, của văn hóa phong bì, của lối làm ăn cửa hậu... Họ vẫn lên kế hoạch cho những doanh nghiệp lấy chất lượng sản phẩm và dịch vụ làm mục tiêu và đào tạo thêm kỹ năng cũng như trải nghiệm cho hành trình khó khăn hàng ngày.

Có nhiều lý do để tôi rời bỏ Việt Nam đi tìm một môi trường kinh doanh khác... nhưng lý do thường níu kéo tôi lại nơi đây là "ngọn lửa" của tuổi trẻ

Việt. Họ làm tôi gợi nhớ đến hình ảnh của tôi, 30, 40 năm về trước... Tôi gặp một chị quản lý cao cấp của một tập đoàn tư nhân Việt lớn, đã từng làm cho Wall Street hơn chục năm tại Mỹ, Nhật, Thái Lan, và thông thạo 4 ngoại ngữ. Vừa nghỉ việc, nhưng không muốn quay về Mỹ, mà bám trụ ở Việt Nam tìm cơ hội mới. Một tinh thần yêu nước âm thầm mà không phải ồn ào cờ pháo về "tự hào là người Việt Nam".

Cũng như tôi ngày xưa, mọi người trẻ đều mang trong mình cái đói khát... đói tự do và khát thành công.

Tôi không có quà chia tay nào, ngoài những lời nói mà có lẽ mọi BCA đều biết rõ:

1. BIẾT

Biết mình, biết người, biết tìm thấy, biết định vị, biết lực chuyển, biết sản phẩm, biết thị trường, biết công nghệ, biết hiền tài, biết tài chính, biết văn hóa giao tiếp. Không biết thì tìm và học; và liên tục hỏi. Nghi ngờ mọi kiến thức bất cứ từ đâu và tìm cho ra một sự thật "tương đối" qua cả trăm nghiên khảo và góc nhìn. Trong đời, tôi chưa gặp một doanh nhân nào có chút thành công mà ngu xuẩn. Kiến thức là nền tảng của mọi ngành nghề kinh doanh, dù là kinh doanh cơ bắp.

Có biết, chúng ta mới có thể lập ra một kế hoạch bài bản, mới tìm được người đỡ đầu hay tài trợ, mới xây dựng được mạng lưới thân hữu (networking) và mới quản lý được mọi rủi ro.

2. TĂNG GIÁ TRỊ

Nguyên lý đơn giản trong việc kiếm tiền lương thiện: tạo nên giá trị gia tăng. Ngay cả cá nhân, muốn mức lương cao hơn, phải tăng giá trị kỹ năng và trải nghiệm của mình. Khi tăng giá trị doanh nghiệp qua bất cứ yếu tố nào, chúng ta tăng thị giá của doanh nghiệp và của chính mình. Tăng chất lượng sản phẩm, tăng lợi thế cạnh tranh trong tiếp thị, tăng tính khả dụng của công nghệ, tăng hiệu năng của đội ngũ, tăng sức mạnh của công cụ tài chính... là những phương thức tăng giá trị phổ thông cho việc kinh doanh hàng ngày. Đây là cách kiếm tiền chắc chắn và bền vững trong bất cứ tình huống nào.

Hành trình tăng giá trị cũng gay go cam khổ. Kiên nhẫn và liên tục hành động thay vì chém gió là lựa chọn duy nhất. Chấp nhận thay đổi,

điều chỉnh quản lý, cởi mở sáng tạo... là những hành xử phải tạo thành thói quen.

3. TIN VÀO MÌNH

Giữa cái nhiễu nhương của buổi giao thời, đừng tin vào những lời PR rỗng tuếch, những số liệu tự sướng, những khẩu hiệu bích chương rẻ tiền. Bao quanh bởi nhiều hiện tượng giả dối, trơ trẽn và lừa gạt, chúng ta phải bám chặt vào các trụ đỡ của nhân cách, đạo đức và tâm linh. Niềm tin và chính nghĩa duy nhất là tin vào chính mình, đừng bị lừa gạt bởi những người bịp bợm, những lý luận rác rưởi, những che đậy phi khoa học.

Tin vào nhận xét, phán đoán của chính mình sau khi nghiên khảo cẩn thận và lục lọi đầy đủ. Học nghệ thuật đúc kết của những thám tử hay nhất để tìm ra những động lực ngầm ở phía hậu cần. Đừng để lòng tham hay xúc cảm làm mờ mắt và tạm quên sự thật. Ngoài kiến thức, chúng ta còn một trực giác bén nhậy. Hãy để mọi sự lắng im để phân biệt bạn thù, để hiểu quyền lợi của mọi phía, kể cả mình. Đừng ngây thơ và hoang tưởng về những cái bánh vẽ.

Khi các bạn nằm lòng 3 nguyên lý trên, các bạn đã sẵn sàng để bơi ra biển lớn, trực diện với nhóm cá mập đang dấu diếm và thụ hưởng kho báu của nhân loại. Bạn có đầy đủ quyền năng và căn bản luân lý để chiếm hữu và giao lại cho đám đông yếu kém ngoài kia "gia tài của mẹ". Dù nhiều khi, bạn chỉ cần tuyên dương cho chính mình, "Yes, I can".

Như một triết gia nào đã hào hứng, "bạn không có gì để mất... ngoài cái thắt lưng quần của bạn".

CUỘC CHƠI MỚI CỦA ALAN PHAN

Phỏng vấn của Bizlive

Trong bài viết gần đây nhất "Tuổi trẻ đói khát", TS. Alan Phan thổ lộ quyết định trở về Mỹ làm ăn: "Có nhiều lý do để tôi rời Việt Nam đi tìm một môi trường kinh doanh khác... nhưng lý do thường níu kéo tôi lại nơi đây là "ngọn lửa" của tuổi trẻ Việt.

Họ làm tôi gợi nhớ đến hình ảnh của tôi khoảng 30, 40 năm về trước... Cũng như tôi ngày xưa, mọi người trẻ đều mang trong mình cái đói khát... đói tự do và khát thành công".

Tin ông ra đi khỏi Việt Nam khiến nhiều người nuối tiếc, nhất là giới doanh nhân. Khởi nghiệp một lần nữa ở tuổi 69, vậy ông đang khát gì? BizLIVE đã gặp gỡ ông để trao đổi về câu chuyện này.

Lý do ông rời bỏ Việt Nam?

TS. Alan Phan: Chữ "rời bỏ" quá rộng và có thể gây hiểu lầm. Thực sự, 8 năm nay tôi về Việt Nam khá thường xuyên nhưng nơi định cư chính vẫn là ở Hồng Kông và Thượng Hải. Lần này tôi sẽ định cư lâu dài ở Mỹ.

Nghĩa là rời bỏ "châu Á"? Vì lý do kinh doanh hay vì lý do nào khác?

TS. Alan Phan: Trong cuộc sống của tôi, kinh doanh là một "hobby" lớn nên tỷ trọng trong mọi quyết định khá cao. Tuy nhiên, lần này lý do chính là vì một quyết tâm thay đổi. Tôi đã ở châu Á suốt 20 năm qua, đã đến lúc phải lật một trang "sử" mới cho đời sống cá nhân.

Ở tuổi 69? Và tại sao Mỹ?

TS. Alan Phan: Khi tôi bắt đầu thấy sự nhàm chán chiếm hữu phần lớn tư duy và ngọn lửa nội tại, là tôi bắt đầu phân tích và tìm giải pháp để cuộc sống hàng ngày năng động và khởi sắc hơn. Ở bất cứ tuổi nào. Ưu tiên về lựa chọn và phong cách có thể thay đổi theo tuổi tác, nhưng chúng ta luôn cần tìm cho ra hạnh phúc của cá nhân mới đóng góp hữu hiệu được cho gia đình, bạn bè và tha nhân.

Môi trường sống ở Mỹ là lựa chọn số 1 cho nhiều gia đình. Trẻ em và phụ nữ

tìm thấy sự tự lập và hài hòa rất cần cho tâm hồn dễ bị thương tổn. Riêng tôi, sau khi nghiên khảo về những lực chuyển của nền kinh tế thế giới gần đây, tôi thấy xứ Mỹ sẽ lại là sân chơi tiên phong cho doanh nhân dựa trên kiến thức, công nghệ và quy luật thị trường. Ít nhất trong vài chục năm tới. Nó sẽ giúp tôi hào hứng và sáng tạo trong cuộc chơi mới.

PV: Cuộc chơi mới sẽ gồm những gì? Ông có thể cho biết cụ thể hơn?
TS. Alan Phan: Tôi đã thiết lập một quỹ đầu tư nhỏ cùng 2 đối tác Mỹ lâu năm trong nghề. Họ đã có sẵn cơ sở, nhân viên, mạng lưới tài chính... và tôi cũng đã làm hơn 20 năm trong lĩnh vực này, nên chắc sẽ còn dư thì giờ làm những phi vụ khác. Thực sự, tôi muốn thiết lập một doanh nghiệp mới dựa trên công nghệ in 3D tạo ra một sản phẩm đặc thù và xây dựng hoàn thiện một thương hiệu mình có thể hãnh diện.

Một dự án như vậy phải mất bao lâu và cơ hội thành công thế nào?
TS. Alan Phan: Tôi dự trù sẽ đầu tư ít nhất 20 năm nữa của cuộc đời mình (nếu Trời cho sống mạnh khỏe đến đó) và sau đó sẽ cần một thế hệ lãnh đạo mới cho công ty trong nhiều thập kỷ khác. Còn tỷ lệ thành công thì chắc cũng như các khởi nghiệp khác, khoảng 10 đến 20%.

Nghĩa là rất rủi ro và có thể trở thành một thất bại cuối đời?
TS. Alan Phan: Điều lo ngại duy nhất của tôi là khi vào cuộc chơi mới, mình có giữ được niềm tin và đam mê, đủ sức khỏe để thi thố mọi nội lực và hãnh diện với phong cách chơi của mình. Chuyện thành bại còn cả 20 năm hơn mới rõ ràng, không nên suy tính lo lắng vào thời điểm này. Cứ đi ắt sẽ đến mà.

Còn chuyện viết lách trên Góc Nhìn Alan và những cuốn sách? Ông có thì giờ để tiếp tục?
TS. Alan Phan: Ngày xưa, trong 4 món tứ đổ tường, tôi chỉ thích có 1 món và mất khoảng 25% thì giờ vào đó. Bây giờ, già, hết hormone và có gia đình, tôi không còn phải mất thì giờ vào món đó. Như vậy. chắc chắn là tôi vẫn còn 25% khung thời gian.

Quay qua một đề tài khác, ông nghĩ thế nào về cơ hội làm ăn ở Việt Nam?

TS. Alan Phan: Vì GNI (thu nhập cá nhân) đang ở vào mức rất thấp tại châu Á, nên Việt Nam có nhiều đất để tăng trưởng lâu dài. Đây là một tiềm năng luôn làm các nhà đầu tư nước ngoài trọng vọng. Tuy nhiên, sau khi vào cuộc, họ thường thấy sân chơi chia rõ làm hai thị trường, do sự cách biệt quá lớn giữa người giàu và người nghèo. Sự cách biệt này có xu hướng tăng chứ không giảm. Chính sách tỷ giá, lương bổng và ưu đãi thuế cho FDI khiến sức tiêu thụ của người dân đi xuống; và hoạt động của SMEs (doanh nghiệp vừa và nhỏ) của tư nhân không vực được gánh nặng của phí thuế hay nợ công.

Do đó, nếu không có một thay đổi sâu rộng từ cốt lõi (tư duy và cơ chế), Việt Nam sẽ vẫn là một thị trường "tiềm năng" yếu kém trong vài chục năm tới. Trong khi đó, kinh tế thế giới vẫn đang phát triển mạnh và sự tụt hậu của Việt Nam trên nhiều phương diện sẽ càng ngày càng tệ hại.

Tuy nhiên, bối cảnh Việt Nam hiện nay vẫn rất hấp dẫn với những đại gia có nhiều quan hệ khi những vị này không có nhiều đối thủ tài năng cạnh tranh như tại các nền kinh tế thị trường ổn định khác.

Có thể còn lâu lắm ông mới về lại Việt Nam. Lời nói để chia tay?

TS. Alan Phan: Tôi luôn quan niệm là "never say goodbye". 8 năm qua, tôi đã thao thức chờ trời sáng để bắt tay vào việc. Nhưng đợi mãi không được, nên bây giờ quay về Mỹ "ngủ tiếp". Biết đâu vừa về thì mặt trời lại ra khỏi đám mây và rọi sáng vạn vật. Dù sao, đây vẫn là quê hương.

Tuy nhiên, không nên kỳ vọng quá nhiều để gây ra những thất vọng vô ích. Tôi tin là các bạn trẻ của tôi vẫn tiếp tục hàng ngày, làm những việc phải làm, để "tăng giá trị" cho bản thân và cộng đồng. Trời phải bình minh vì đây là quy luật của vũ trụ. Cơn bão dài sẽ qua và những ngày mới sẽ bắt đầu. Tôi tin như vậy.

Tôi chúc mọi người ở lại được bình an và may mắn. Xin Ơn Trên phù hộ cho các bạn.

Xin cám ơn Tiến sĩ.

KHỞI NGHIỆP HAY ĐI LÀM CÔNG?

Cuối tuần rồi, một nhóm quản lý trẻ và sinh viên Trung Quốc tại California tổ chức một buổi networking và mời 3 vị "mentors" (người hướng dẫn) để thảo luận về 3 đề tài khác nhau. Họ để tôi bắt đầu với câu hỏi về sự khác biệt giữa việc "tự khởi nghiệp hay đi làm công"?

Không có thì giờ chuẩn bị cho bài nói chuyện, nên tôi phải moi móc suy nghĩ và kinh nghiệm cá nhân, và phải thưa trước với diễn đàn là tổng kết của tôi có thể mang nhiều thiếu sót.

Thực sự, cốt lõi của bài toán là "mục tiêu cá nhân" và "sự phù hợp với cá tính" của từng người. Nếu việc kiếm tiền là điều quan trọng nhất trong quan niệm sống thì phải nhớ là cả hai con đường đều có thể mang đến sự giàu có mà bạn không hình dung nổi nếu thành công như mong muốn. Cái khác biệt chính yếu là sự tự do.

Có người sẽ thích một chuyến lữ hành êm đẹp, lười biếng... như đi du lịch qua tours. Không gì ngạc nhiên quấy rầy chương trình đã định. Có người thì thích tự lên lịch để khám phá các con đường ít ai đi và để "hên xui" làm người dẫn đường. Cuối cùng, luôn luôn có người thoả mãn với quyết định của mình và có người cho là mình đã sai trái với lựa chọn.

Một chiến lược mang thành công cho nhiều người là đi làm công trong một thời gian để học kỹ năng, tạo mạng lưới quan hệ, lấy uy tín... rồi ra khởi nghiệp.

Do đó, khi bắt đầu hành trình, phải biết rõ mục tiêu và cá tính của mình hơn cũng như phải sẵn sàng trả giá cho những đòi hỏi khác nhau, từ vật chất đến tinh thần. Không ai có thể tư vấn chính xác cho mình về câu hỏi này. Và không ai có thể minh định là bạn sẽ thành công hay thất bại ở cuối chặng đường. Nhưng chuẩn bị là yếu tố quan trọng khi gặp được cơ hội.

Sau khi đã quyết định về phần căn bản, bạn sẽ đối diện với những thử thách và chi tiết thực hiện, đôi khi trái ngược hẳn với những dự đoán và tình huống thông thường. Việc tìm giải pháp và khả năng xử lý sẽ quyết định kết quả tối hậu.

Những vấn nạn thường gặp khi làm chủ một doanh nghiệp thay vì đi làm công có thể tóm lược như sau:

DOANH NGHIỆP PHẢI TỰ ĐIỀU HÀNH

Theo định nghĩa của tôi, một doanh nghiệp đúng nghĩa và lý tưởng là một tổ chức tự điều hành, tự tăng trưởng, tự sinh lợi mà không cần đến chủ. Sau một thời gian khởi nghiệp và nuôi dưỡng, người sáng lập doanh nghiệp có thể rời bỏ tổ chức mà không phương hại đến hoạt động. Như vậy mới là đạt được mục tiêu tối hậu: sự tự do. Nếu phải ôm lấy công ty suốt ngày dù không còn động lực hay ý thích, thì thực ra bạn đã tạo cho mình một "công việc", không phải một "doanh nghiệp".

Do đó, bạn phải cố gắng từ ngày đầu, tạo một tổ chức, từ nhân sự đến cơ sở và phương thức quản trị, sao cho vai trò điều hành trực tiếp của bạn càng ngày càng trở nên không cần thiết. Bạn phải làm sao để sản phẩm công ty tự tiếp thị bằng thương hiệu, công nghệ hay hệ thống. Khi Microsoft tự điều hành, Bill Gates mới có "tự do" để đi làm từ thiện như đam mê sau này.

Hãy nhớ câu nói của một doanh nhân nổi tiếng, "Công ty bạn không thể vĩ đại trừ khi nó tự vĩ đại mà không cần bạn" ("Your company can't be great unless it's great without you.")

LUÔN LUÔN PHẢI LÊN KẾ HOẠCH

Khi bạn làm việc cho một công ty, phần lớn họ đã có sẵn một kế hoạch kinh doanh tổng thể và đã tạo được những cơ chế vận hành hữu hiệu. Ở những công ty lớn đa quốc, kế hoạch là nhóm chuyên gia làm nghiên khảo về đủ mọi vấn đề và đề nghị giải pháp lên cấp trên.

Người chủ doanh nghiệp thường vấp ngã và làm những quyết định kém cỏi vì thiếu thời giờ cũng như chuyên viên để lên kế hoạch. "Tầm nhìn bị giới hạn" tạo ra những lạc quan vô lối vì thiếu sót một kế hoạch kinh doanh bài bản khi khởi nghiệp. Họ thường đổ lỗi cho việc thiếu tiền để đốt ngắn nhu cầu tối ưu này.

Sau khi bắt tay vào việc, chủ doanh nghiệp nhỏ thường không có nguồn lực để điều nghiên các công nghệ đột phá, cách làm sáng tạo của những đối thủ, sự thay đổi về ý thích của người tiêu dùng… nên kế hoạch điều chỉnh các hoạt động của công ty gần như không có. Dựa vào thành công của những chiến thuật trong quá khứ không bảo đảm cho hiệu năng bền vững sau này. Sự tụt hậu sẽ lần hồi lan tỏa.

Jim Rohn có lần chia sẻ, "Nếu bạn không thiết lập kế hoạch cho mình, bạn sẽ làm theo kế hoạch của người khác. Và đoán thử kế hoạch đó như thế

nào: KHÔNG CÓ GÌ CẢ"

("If you don't design your own plan, chances are you'll fall into someone else's plan. And guess what they have planned for you? Nothing.")

LUÔN LUÔN PHẢI CHĂM CHÚ VÀO MỤC TIÊU

Mỗi ngày, khi ngồi vào bàn làm việc, bạn phải bỏ hết thời giờ làm cho xong những việc đã giao phó, với mục tiêu đã định rõ từ người chủ. Ngay cả CEO của một công ty đại chúng lớn cũng phải chăm chú vào mục tiêu sao cho lợi nhuận quý này, năm này đạt chuẩn để cổ phiếu không tụt giá và ban quản lý bị cho thôi việc.

Áp lực "focus" này sẽ không đè nặng trên vai người chủ doanh nghiệp, nhất là khi ông bà ta đã kiếm được một chút *positive cash flow* (dòng tiền lưu chuyển dương). Đây là thời điểm mà quản lý doanh nghiệp hay thả nổi và chạy theo những bẩy đàn của lợi nhuận siêu tốc, vài sĩ diện hảo và các đầu cơ mạo hiểm. Tóm lại, khi công ty sẽ đối mặt với nhiều rủ ro nhất trong nguy cơ tụt hậu.

Để tránh tình huống nguy hiểm này, chủ doanh nghiệp phải chăm chú vào những chuyện có thể là nhàm chán trong hoạt động hàng ngày: xây dựng thương hiệu, gia tăng giá trị của sản phẩm, tìm kênh tiếp thị mới, cải tiến cơ chế, sàng lọc nhân tài hay gây thêm quỹ vốn, tạo sức mạnh mới cho tài chính…

Khi có chút thành công, chủ doanh nghiệp không thiếu những cám dỗ từ cơ hội mới hay bạn bè mới. Nhưng nếu xao lãng các nhiệm vụ phải làm cho mục tiêu chính yếu ban đầu của công ty, người chủ có thể mất cả chì lẫn chài.

THẤT BẠI KHÔNG THỂ LÀ MỘT LỰA CHỌN

Một người làm công với đầy đủ kỹ năng và kinh nghiệm có thể bỏ việc ngang và tìm cơ hội khác. Có thể họ chỉ mất vài tháng không lương và lại tiếp tục mọi phúc lộc đang được hưởng thụ. Nhưng người chủ doanh nghiệp không may mắn đến vậy.

Khi bỏ cuộc, ngoài chuyện mất hết tài sản đã ký cóp xây đắp bao nhiêu năm, họ còn đánh mất mọi danh dự và tự trọng trong mắt rất nhiều người thân: từ gia đình bạn bè đến nhân viên đối tác hay khách hàng. Nặng nề nhất là trách nhiệm với những "stake holders" đã đầu tư nhiều công sức và tiền bạc vào doanh nghiệp.

Tinh thần "không thể thua" khi khởi nghiệp là một động lực tốt; nhưng nó

cũng là một áp lực quá lớn sẵn sàng huỷ diệt hạnh phúc gia đình, sức khoẻ cá nhân, tâm thần an bình và làm thay đổi nhiều cá tính đáng yêu.

Như trong thánh kinh Thiên Chúa Giáo, *"Tốt gì khi chúng ta có thể chiếm đoạt thế giới, nhưng phải trao đổi bằng linh hồn mình?"*

PHẢI BIẾT SỐNG CÔ ĐƠN VÀ TỰ TẠO ĐỘNG LỰC

Mặc cho những tiếng cười thâu đêm trong các dạ tiệc, mặc cho những hào nhoáng vật chất khoác lên thân mình 24/7, mặc cho những chiêu PR bao quanh hàng ngày... không ai cô đơn nhiều hơn một doanh nhân, khi thành công hay khi thất bại. Tôi chia sẻ nhiều lần với các bạn doanh nhân trẻ là đừng bao giờ than vãn hay khoe khoang với bất cứ ai, dù là "bạn bè". Nếu mình thua, họ sẽ hể hả trong lòng; nếu mình thắng, họ sẽ ghen tị. Hollywood có câu nói, *"đừng bao giờ để bọn chúng thấy mình đổ mồ hôi"* (don't let them see you sweat)".

Tổng Thống Truman thì thực tế hơn, "nếu bạn cần một người bạn, hãy nuôi một con chó". Trong cái cô đơn trên đỉnh hay dưới đáy đó, bạn phải tự tạo một động lực cho mình để tiếp tục đi tới hay đứng dậy. Đây là điều khó khăn nhất người chủ doanh nghiệp phải đối diện.

Tôi chỉ biết lập lại lời khuyên của Nữ hoàng Trắng với Alice, "Khi bạn bước ra ngoài để trực diện quái thú đó... bạn phải bước đi một mình" – Alice in Wonderland *("When you step out to face that creature.... you must step out alone")*

Tôi không có kết luận gì cho bài nói chuyện của mình. Mỗi người trong chúng ta phải tìm đáp số riêng cho bài toán về khởi nghiệp hay làm công. Không có đúng sai trong lời giải. Trên hết, bạn sẽ không bao giờ cô đơn vì có đảng quang vinh đồng hành; và bạn được ăn nhậu suốt ngày với những "người em kết nghĩa" đếm không hết.

PHẦN 9

NHỮNG BÀI HỌC TỪ CÁC ĐỒNG NGHIỆP

CÁCH DUY NHẤT ĐỂ SỐNG VỚI ĐỜI VÀ THA NHÂN LÀ HÃY QUÊN ĐI NHỮNG KHÁC BIỆT VÀ "LIVE AND LET LIVE" (SỐNG VÀ ĐỂ NGƯỜI KHÁC SỐNG).

BÀI HỌC TỪ GARY

"Bài học từ Gary" có thể ứng dụng qua nhiều khía cạnh với các bạn trẻ đang tìm việc làm hay các doanh nghiệp đang gặp khủng hoảng trong cơn bão năm Thìn này. Căn bản của bài học là hai nguyên lý: (a) chăm chú đến giải pháp, không phải vấn đề và (b) nếu biết sáng tạo, chúng ta sẽ tìm giải pháp cho mọi vấn đề.

Tôi quen Gary Woodworth khi ông bước vào cửa hàng bán vật dụng thể thao của người em họ, Tuấn, ở Van Nuys, California. Qua Mỹ năm 1975, Tuấn đi làm bảo vệ được 4 năm, bị đuổi vì ngủ với cô quét dọn văn phòng. Anh chạy ngược xuôi, vay mượn bạn bè bà con, cùng với tiền tiết kiệm cá nhân, hơn 250.000 đô la để mở tiệm bán lẻ. Tôi cũng là một nạn nhân bất đắc dĩ.

Hai năm đầu, cửa hàng sống chật vật nhưng cũng có khách và theo ngạn ngữ của Mỹ, Tuấn "giữ được đầu mình khỏi mặt nước" (keep his head above water). Anh còn quay về sở cũ, tán một cô lao công Mễ khác, và cưới cô này đem về phụ trông coi tiệm. Nhưng ảnh hưởng của trận suy thoái 1981- 1983 bắt đầu lan rộng, và tiệm vật dụng thể thao của Tuấn suy sụp. Chi phí và tiêu xài cho gia đình ăn vào vốn và Tuấn mời tôi lên tiệm tư vấn cho anh về thủ tục phá sản. Tôi có thừa kỹ năng vì đang chuẩn bị "đắp chiếu" cho dự án bất động sản của mình bên Arizona.

GARY VÀ GIẢI PHÁP MIỄN PHÍ

Gary tươi cười khi bước vào chào hỏi chúng tôi, đang ủ rủ như hai con mèo chết. Khoảng hơn 50 tuổi, áo quần bảnh bao, Gary giống như một thượng nghị sĩ với mái tóc trắng và phong cách lịch lãm. Nghĩ Gary là một nhân viên bán hàng từ Nike hay Reebok gì đó, Tuấn bỏ đi uống cà phê, nhờ tôi tiếp dùm.

Gary nói: *"Hôm nay là ngày may mắn của ông. Tôi có giải pháp cho vấn đề của ông và ông không phải tốn 1 đồng xu nào."* Tôi điện thoại cho Tuấn về ngay vì không một ông chủ doanh nghiệp nào lại có thể bỏ qua một đề nghị hào hứng đến vậy. Đề nghị của Gary rất đơn giản, *"Bổ nhiệm tôi làm quản lý cửa hàng này. Tôi không lãnh lương và cứ mỗi tháng, tính sổ và chia cho tôi 25% số tiền lời của cửa hàng. Tôi cũng được quyền mua lại 30% tổng số cổ phiếu của công ty*

với giá vốn (book value) trong 2 năm tới. Các ông đang lỗ, chắc chắn không mất gì trong phi vụ này".

Tuấn đồng ý và Gary bắt đầu ứng dụng nghệ thuật sáng tạo về tiếp thị với các hoạt động hàng ngày. Gary đi tiếp xúc các câu lạc bộ thể thao trong vùng, từ các đội bóng chày nhỏ của trẻ em đến các sân golf, tennis, polo... của các người giàu. Ông còn lập ra chương trình trả hoa hồng cho các người "giới thiệu" và các khách hàng lớn. Ông cũng cất công đi liên tục tìm các nhà tài trợ cho các chương trình thể thao ông sáng lập. Sau 2 tháng, cửa hàng có lời và thu nhập của Gary gia tăng đều đặn. Một năm sau, ông mua lại 30% công ty và 3 năm sau, ông làm chủ 100%. Tuấn ôm được mớ tiền, đi xuống Mexico mở quán bar, tìm thêm vài cô vợ Mễ. Mọi người vui vẻ.

SÁNG TẠO VÌ HOÀN CẢNH

Sau này, những khi ngồi tâm sự riêng với nhau, Gary mới kể cho tôi thêm về nhiều mẩu chuyện khác của đời ông. Sinh ra trong một gia đình thật nghèo ở Arkansas vào thời sau Đại Suy Thoái của Mỹ, ông phải bỏ học từ lớp 7 để giúp cha mẹ nuôi 8 đứa em. Ông làm đủ mọi nghề và chưa bao giờ thất nghiệp một ngày nào, dù không có một học thức hay bằng cấp chính thống nào. Bí quyết của ông là tìm hiểu thật rõ về vấn đề người chủ doanh nghiệp đang đối diện và tìm một giải pháp thỏa đáng trước khi tiếp cận.

Gary nói, *"Tôi thấy các bạn trẻ cũng như già đi tìm việc thật buồn cười. Doanh nghiệp đang thua lỗ, trên đường phá sản, muốn đuổi hết nhân viên chưa xong, mà họ lại mở miệng hãy cho tôi một việc làm, trả lương tôi hàng tuần và may ra, tôi có thể giúp. Thay vì giải pháp, họ đề nghị thêm một vấn đề mới cho doanh nghiệp? Nhân viên cũ cũng không khá gì hơn. Họ áp lực mọi cách để hưởng thêm quyền lợi bất chấp sự suy sụp của công ty."*

Dĩ nhiên không phải lúc nào Gary cũng thành công với giải pháp đề nghị. Nhiều lần ông cũng mất trắng nhiều thì giờ không lương bổng, hay phạm những sai lầm gây khó thêm cho doanh nghiệp. Nhưng ông ta hãnh diện nói với tôi rằng trong suốt 40 năm bôn ba trong thương trường, ông đã tạo nên vài sự nghiệp đáng kể lên đến cả chục triệu đô la.

Khi cha mẹ mất sớm trong một tai nạn xe cộ, ông mới 19 tuổi. Không muốn Sở An sinh Xã hội bắt các em đi giao cho các gia đình giàu có, ông làm giả hồ sơ thu nhập và giấy khai sinh của mình để anh em vẫn được đoàn tụ bên nhau

(bên Mỹ, các trẻ em dưới 18 tuổi không có cha mẹ và thu nhập thường được Sở An Sinh đem về chăm sóc để sau đó tìm một gia đình giàu có, ổn định nhận nuôi lại các em).

Ông kiêu hãnh vì đã dùng sức mình nuôi 8 đứa em đi học thành tài, cũng như 3 đứa con sau này. Khi ông qua California gặp chúng tôi, ông vừa mất vợ vì bệnh ung thư và gần 1 triệu đô khi tiền bệnh viện vượt quá số tiền bảo hiểm chi trả. Ông đã bỏ ra hai tuần để điều nghiên cửa hàng của chúng tôi và tìm giải pháp qua các chi tiết số liệu ông thu thập từ khách hàng và thư viện.

CƠ HỘI KHẮP NƠI CHO CON NGƯỜI SÁNG TẠO

Lần chót tôi gặp Gary cách đây 8 năm. Dùng phương pháp sáng tạo như đã đề nghị với chúng tôi, ông mua lại một công ty công cộng đang thua lỗ; cũng trong ngành phân phối dụng cụ và đồ thể thao. Ông gia tăng giá trị với những chiêu tiếp thị độc đáo và làm giàu cho mọi cổ đông, nhất là cá nhân ông. Ông nằng nặc mời tôi xuống chiếc du thuyền nhỏ của ông, chạy một vòng vịnh Los Angeles, và xin lỗi về sự khoe khoang này. Ông giải thích "tôi bận quá, mua xong thuyền, không có thì giờ khoe, lấy gì hưởng thụ?"

Sau đó vài năm, ông gởi tôi một Email, nói vừa mua lại một khu nghỉ dưỡng ở Belize cũng bằng phương pháp sáng tạo, không tiền mặt... và sống đời thoải mái trong hưu trí.

NHU CẦU CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT

"Bài học từ Gary" có thể ứng dụng qua nhiều khía cạnh với các bạn trẻ đang tìm việc làm hay các doanh nghiệp đang gặp khủng hoảng trong cơn bão năm Thìn này. Căn bản của bài học là hai nguyên lý: (a) chăm chú đến giải pháp, không phải vấn đề và (b) nếu biết sáng tạo, chúng ta sẽ tìm giải pháp cho mọi vấn đề.

Tôi tin rằng bất cứ doanh nhân nào có ít nhiều thông minh và khôn khéo kiểu Gary có thể mua lại và sở hữu bất cứ một công ty nào đang gặp khó khăn trầm trọng nếu chúng ta biết thiết kế một giải pháp khả thi không tốn kém gì cho doanh nghiệp. Đó là tư duy và hành xử hợp thời nhất vào giai đoạn này cho các nhà quản lý cũng như các chủ doanh nghiệp. Với những đầu óc thâm sâu, đây là những cơ hội M&A thật tuyệt vời. Đừng mong chờ hay

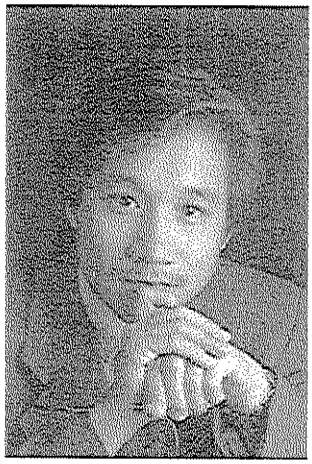
tin vào một gói kích cầu của chính phủ hay các giải pháp từ quan chức hay chuyên gia trong tháp ngà.

Milan Kundera, văn hào của Czech, có thể hơi phấn khích khi ông tuyên bố là... *"doanh nghiệp chỉ có 2 nhiệm vụ: tiếp thị và sáng tạo"* (Business has only two functions – marketing and innovation); nhưng chắc Gary sẽ hoàn toàn đồng ý.

CÂU CHUYỆN VỀ CHARLIE

TS Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

"Nghịch cảnh thường thể hiện nhân tài; trong khi thịnh vượng lại che giấu nó" - Horace ("Adversity is wont to reveal genius, prosperity to hide it.")


Nguồn: internet

Một thú vui của tôi trong thời gian rảnh rỗi giữa các cuộc họp khi đi công tác là gặp các doanh gia Việt để tìm hiểu thêm về con người họ: yếu tố thành công hay thất bại, môi trường kinh doanh và những trải nghiệm thú vị. Kỳ về Mỹ vừa qua, một bạn trẻ giới thiệu tôi với một đại gia Việt kiều khá thành công và nổi tiếng trong cộng đồng: anh Charlie Tôn Quý.

SÁNG TẠO ĐỂ VƯỢT KHÓ

Anh Quý là một thuyền nhân đến Mỹ một mình năm 14 tuổi và cư ngụ tại bang Louisiana từ 1986. Vừa đi học vừa đi làm anh tốt nghiệp kỹ sư hóa học tại Đại học Bang Lousiana và lập gia đình vào giữa thập niên 1990. Vợ anh kinh doanh tiệm nail ở đây nên anh không đi làm mà mở một tiệm cung cấp linh kiện và hóa chất cho các tiệm nails khác.

Cuộc sống tạm ổn định cho đến khi anh quan sát khách hàng thăm viếng chuỗi siêu thị WallMart (có hơn 70% là phụ nữ) và nảy ra ý tưởng xin WallMart cho phép anh mở các tiệm nails ngay trong khu thương mại của họ. Phải mất hơn 2 năm để thuyết phục WallMart và cho đến năm nay, các cửa hàng Regal Nails làm theo phương thức "nhượng quyền" (franchise) đã lên đến con số hơn 1.100 tiệm. Tại California, người Việt làm chủ đến 80% các tiệm nails và tỷ lệ cho toàn quốc là 44%.

CON SỐ THỰC CỦA ĐẠI GIA THỰC

Vì là công ty tư nhân nên Regal Nails không thông báo số liệu tài chính. Nhưng nếu tính mỗi tiệm nail có doanh thu trung bình là 34.000 đô la một tháng

(theo tạp chí Nails), thì đế chế Regal Nails của anh Quý có doanh thu hàng năm khoảng 450 triệu đô la. Mức lời của công ty dịch vụ thường cao gấp đôi công ty sản xuất nên nếu Regal Nails niêm yết trên sàn HOSE, đây sẽ là một cổ phiếu blue chip "hot" nhất vì lý do thứ hai: Regal Nails gần như không có nợ.

Trước khi gặp anh, tôi đã ấn tượng với thành quả và con số. Sau khi gặp anh, tôi hưng phấn và lạc quan hơn về thế hệ doanh nhân trẻ của chúng ta. Ngoài mái tóc bềnh bồng dài như một hippie thời thập niên 60, vị đại gia 41 tuổi này trông thật bình dị và dễ thương với chiếc áo thun trắng và chiếc quần jean đã bạc màu.

Để tiện việc, tôi đến gặp anh một buổi trưa hè khá mát ở khu WallMart mới xây tại Foothill Ranch, California. Anh Quý đang khởi công xây dựng một chuỗi tiệm nail và spa cao cấp lấy tên là Isis. Đây là tiệm đầu tiên và kế hoạch là sẽ hoàn tất thêm 5 tiệm trước cuối năm, kể cả 2 tiệm ở Australia. Tôi ái ngại nhìn anh đầu tắt mặt tối với đám nhân công xây dựng, bò ra dưới sàn giúp họ từng vít nối để bảo đảm an toàn cho các kệ tủ; rồi quay qua làm việc với nhóm IT về hệ thống vận hành và khuyến mãi gắn trên mỗi Ipad cho từng khách hàng; sau đó chỉ dẫn nhóm quay phim về cuốn video huấn luyện nhân viên. Và trăm công việc khác, qua phone hay qua email.

GÓC NHÌN SÂU HƠN

Sau 1 tiếng, anh chở tôi ra một tiệm phở gần đó để anh em có không gian riêng tâm sự. Giống tôi, anh thuê một chiếc xe Nissan cỡ nhỏ và tự lái như một nhân viên trung cấp. Không gì để thể hiện và khoe khoang. Câu chuyện giữa hai người cũng bộc trực, thành thực và đi ngay vào các vấn đề anh đang trực diện và nhờ tư vấn. Anh không nói gì đến thành quả đã đạt được mà chỉ về những mục tiêu phải đạt đến trong 1 năm, 5 năm và 10 năm. Anh cũng cho thấy một người đàn ông yêu vợ con và gia đình, không thích nhậu nhẹt hay lăng nhăng. Tôi nói ở điểm này anh giỏi hơn tôi nhiều vì khoảng tuổi anh, hồi xưa tôi cũng thích "nổ" và "hư hỏng" lắm. Anh cười hiền, nói không có thì giờ.

Tôi hỏi anh có làm ăn gì ở Việt Nam? Anh chỉ về nước một lần, được vài ngày, muốn tìm đối tác để gia công cho họ vài linh kiện cho nhà máy của anh bên Mỹ, nhưng lối làm việc và cách giao tiếp của họ không phù hợp lắm với nhu cầu về chất lượng và tiếp liệu. Anh cũng nói là anh có gặp vài quan chức và họ làm anh "sợ".

BA CÔNG THỨC CỦA THÀNH CÔNG

Tôi hỏi điều anh quan tâm nhất trong kinh doanh là gì? Anh nói "sự thỏa mãn của khách hàng". Anh chứng tỏ điều này khi lăn ra đất để đo độ mềm của chỗ để chân, thử đi thử lại menu của Ipad (gắn trên ghế ngồi khi khách đợi hay ngồi cho thợ làm), chọn chương trình các video trên màn ảnh siêu phẳng để khách thưởng thức, loại rượu vang hay sâm banh mời khách khi họ bước vào tiệm, độ nóng chiếc khăn áp mặt, những loại hóa chất hữu cơ và thân thiện môi trường đang được nghiên cứu....

Điều quan tâm thứ hai của anh là "đội ngũ nhân viên". Bao quanh anh là nhóm quản lý, toàn người trẻ, tốt nghiệp đại học, chuyên sâu về IT, năng động sáng tạo và được huấn luyện ít nhất 6 tháng về nghệ thuật làm thỏa mãn khách hàng và xử lý các tình thế khó khăn.

Điều quan tâm thứ ba của anh là làm sao tiếp tục xây dựng và "bảo tồn hai thương hiệu" Regal và Isis để giữ vững vị thế trên một thị trường rất cạnh tranh. Muốn bám trụ, phải đi trước thiên hạ vài năm qua sản phẩm "xanh", qua tiếp thị mạng xã hội, qua phần mềm quản lý, qua huấn luyện và đào tạo. Anh cho biết kỹ nghệ nail tại Mỹ đạt 6 tỷ đô la năm rồi và khoảng 1,5 tỷ đô la tại Âu và Úc. Trong 10 năm tới, anh muốn nắm 20% thị phần.

CON ĐƯỜNG TRƯỚC MẶT

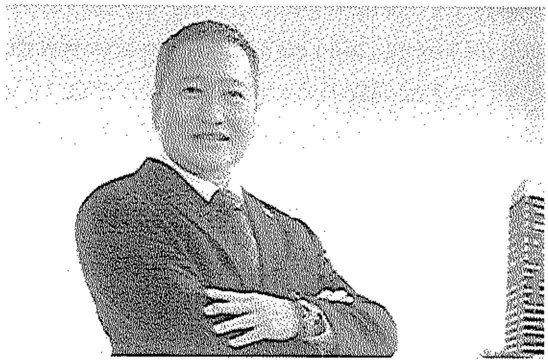
Tôi nói với anh về những thất bại của mình trong quá khứ. Anh kể lại những khó khăn chật vật khi đến Mỹ với hai bàn tay trắng. Sự cố gắng tột cùng để nhoi lên từ vũng bùn là mẫu số chung của hai đứa. Tôi tin là anh còn tiến xa hơn nữa vì ngọn lửa trong anh vẫn bùng cháy, ham muốn học hỏi cầu tiến vẫn đầy ắp; và tuổi trẻ, môi trường cùng đạo đức kinh doanh của anh sẽ là vũ khí vô cùng bén nhọn.

Trong những năm tháng bôn ba, tôi gặp rất nhiều nhân vật cũng như đã nếm thử đủ loại ẩm thực của thế giới. Từ những món trông thật đẹp mắt nhưng ăn vào là muốn ọe ra, đến những món coi tầm thường mà vô cùng ngọt ngào. Charlie Tôn Quý là một bữa cơm quê hương thật giản dị nhưng quá tốt cho một ngày hè nóng nực.

Một tự hào đúng nghĩa của dân tộc.

CỔ GIA THỌ, NGƯỜI THẦY VỀ QUẢN TRỊ

"Nếu bạn không có thì giờ để làm cho đúng, bao giờ bạn mới có thì giờ để làm lại?" - John Wooden (If you don't have time to do it right, when will you have time to do it over?)



Nguồn: internet

Trong những lần đầu đến Việt Nam, khoảng 1993 gì đó, tôi gặp anh Cổ Gia Thọ. Trẻ, hiền lành bề ngoài... nhưng ai cũng thấy bên trong là một doanh nhân sắc sảo, cần cù và quyết tâm. Vị trí của chúng tôi trên thương trường có rất nhiều cách biệt: tôi là Chủ tịch Công ty Hartcourt Pen, vừa hoàn tất một nhà máy sản xuất đủ loại bút viết và văn phòng phẩm ở Quảng Đông với kinh phí 12 triệu đô la, trang thiết bị từ Mỹ, Thụy Sĩ và Đức. Anh có một xưởng làm viết ở Chợ Lớn, phần lớn là dây chuyền thủ công nội hóa, doanh thu chắc cũng khiêm tốn như mẫu mã của sản phẩm anh đưa chúng tôi coi. Tôi đoán trong lòng anh lúc đó, anh chỉ ao ước công ty gia đình Thiên Long một ngày nào đó lớn bằng nửa Hartcourt Pen.

Đến 2003, 10 năm sau, thì vị trí trên thương trường của 2 công ty cũng rất khác biệt. Hartcourt Pen gặp khó khăn về nợ xấu và thị trường xuất khẩu, bị ngân hàng tịch thâu và phát mãi. Thiên Long phát triển ngoạn mục và sửa soạn niêm yết trên sàn. Khi tôi đọc về Thiên Long trên các báo cáo của quỹ, tôi tiếc thầm là sao mình không có một Cổ Gia Thọ để lãnh đạo Hartcourt Pen?

Tôi không quen thân với anh Thọ để biết nhiều hơn về anh, ngoài những gì đọc và nghe qua mạng công chúng. Tôi không biết là anh có bằng MBA hay kinh tế gì không, nhưng Thiên Long là một trường hợp kinh điển của một doanh nghiệp hoạt động bài bản, theo đúng mọi quy luật để thành công trên thương trường. Anh Thọ là một lãnh đạo đúng nghĩa để chúng ta ghi nhận và bắt chước. Với các doanh nhân trẻ, tôi hy vọng là bài học của Cổ Gia Thọ sẽ ấn tượng sâu đậm vào tư duy và hành động trong mọi lựa chọn hàng ngày.

Góc nhìn của tôi về cá tính kinh doanh của anh Thọ (có thể là phiến diện vì chỉ mới gặp lại anh sau gần 20 năm) là như thế này:

1. CHUYÊN SÂU VÀ TẬP TRUNG

Như ngọn laser, anh dồn tất cả nguồn lực vào việc phát triển Thiên Long suốt 30 năm qua. Không bầy đàn, không chạy theo những sở đoản thời thượng như BĐS, chứng khoán, khoáng sản hay phá rừng làm thủy điện... Tôi chắc là anh đã không thiếu cơ hội; nhưng anh vẫn tha thiết với sản phẩm cốt lõi của công ty. Anh liên tục xây dựng kiến thức về ngành nghề qua học hỏi, tìm tòi cũng như kinh nghiệm, thắng và thua.

2. TẦM NHÌN ĐA QUỐC

Ngay trong lần gặp đầu, anh đã rất thú vị khi hỏi tôi về thị trường viết bút ở Mỹ và Trung Quốc. Anh có nói về ao ước đem sản phẩm Thiên Long xuất khẩu, qua các thị trường nhỏ khác. Anh biết là biên giới quốc gia không nghĩa lý gì trên một thương trường toàn diện.

3. KỸ NĂNG VƯỢT KHÓ

Tôi tin chắc là trong 30 năm qua, Thiên Long đã phải vượt qua nhiều trận bão ở nhiều cấp độ khác nhau. Cái khôn ngoan cùng may mắn, thấu hiểu cái cơ trong nguy, cái kiên nhẫn đợi thời... phải là một đặc tính, nếu không bẩm sinh, thì chắc đã được tôi luyện rất vững vàng trong con người anh Thọ.

4. SÁNG TẠO

Để phát triển một công ty như Thiên Long, kiên nhẫn và chịu đựng chưa đủ. Sự phát triển bền vững để xây thương hiệu và thị phần, cũng như mạng lưới đại lý, đòi hỏi một nỗ lực sáng tạo của toàn thể nhân viên. Muốn vậy, người lãnh đạo phải luôn làm một tấm gương sáng và truyền đạt sự đam mê của mình, ít nhất là cho nhóm quản trị.

5. BIẾT MÌNH BIẾT NGƯỜI

Tôi nghĩ là anh phải thuộc nằm lòng chiến thuật của Tôn Tử. Đối diện với bao đối thủ cạnh tranh trong nước, cũng như hàng nhập khẩu, sản phẩm Thiên Long vẫn chiếm lĩnh được 60% thị trường bút viết tại Việt Nam. Anh còn đủ

bản lãnh để đem chuông đi đánh xứ người, đặc biệt là Trung Quốc, với thế trận khá phức tạp cho mọi tay chơi.

6. QUẢN LÝ RỦI RO

Trong suy thoái hiện tại của thị trường chính ở nội địa, Thiên Long vẫn có một lợi nhuận ấn tượng là 111 tỷ Việt Nam đồng với 300 tỷ doanh thu. Mọi nhà đầu tư chuyên nghiệp đều nhìn vào báo cáo tài chính hàng quý hàng năm để đánh giá kỹ năng quản lý rủi ro của ban quản trị. Đánh giá của các phụ tá của tôi về Thiên Long là khá ổn định.

7. LÙI LẠI KHI CẦN

Khi giao lại chức Tổng Giám Đốc cho người mới, anh Thọ đã biết sửa soạn một kế nghiệp lâu dài và bền vững cho Thiên Long. Đó là sự khiêm tốn cần thiết của người lãnh đạo, biết lùi để một dòng máu mới thay đổi và tiến bộ. Không nghĩ mình là đỉnh cao phải ôm quyền hành và quyền lợi đến khi tắt thở, anh Thọ đã kéo dài tuổi thọ của Thiên Long thêm nhiều thế hệ.

Một doanh nhân trẻ hỏi tôi tại một hội thảo là tôi có tiếc nuối điều gì trong sự nghiệp kinh doanh. Tôi nhắc anh một câu nói của Michael LaBoeuf, *"Waste your money and you're only out of money, but waste your time and you've lost a part of your life"* ("Phung phí tiền bạc thì chỉ mất tiền; nhưng phung phí thời gian thì bạn đã mất một phần đời"). Vì muốn kiếm tiền nhanh, chúng ta sẵn sàng đốt giai đoạn bằng cách tìm những con đường tắt.

Nhưng qua trải nghiệm của Cổ Gia Thọ, chúng ta cần một thời gian rất dài, có khi cả một đời người, để hoàn tất một sự nghiệp, một thương hiệu, một tác phẩm, một di sản… Thời gian mà chúng ta tưởng đã "đốt" được lại là những phung phí trên bình diện khác. Tôi đã mất rất nhiều cơ hội (thực sự, là thời gian) vì những con đường tắt lười biếng này.

Bài tham khảo thêm:
http://happy.live/thien-long-lai-lon-tu-cay-but-nho/

NIỀM TIN TÌM LẠI

Niềm tin mà tôi tưởng đã mất lại le lói hiện ra trên một cánh đồng nhỏ vùng Trà Vinh trong những tâm hồn nhân hậu, tử tế không bị ô nhiễm bởi những suy đồi của xã hội bao quanh. Chúng ta còn hy vọng, thì định mệnh quê hương còn thay đổi.

Là một người luôn tin vào thế mạnh của doanh nghiệp tư nhân trong việc xây dựng nền kinh tế quốc gia, mỗi lần về lại quê hương là tôi thắp đuốc đi tìm các doanh nhân, đại gia Việt thành công để nhận lãnh những bài học mà tôi nghĩ là thực tiễn cho thế hệ sau này. Có rất nhiều tấm gương thành công của Việt kiều tại Âu, Mỹ, Úc... nhưng tôi muốn nhìn thấy tận mắt một đặc sản "made in Vietnam".

Tôi không lưu tâm đến lĩnh vực doanh nghiệp nhà nước. Các vị quản lý này thường được bổ nhiệm do những liên hệ, gốc rễ không rõ ràng và kết quả kinh doanh của họ đã thể hiện khả năng thực sự với những tỷ số tài chính yếu kém như mức hoàn trái trên vốn, doanh thu trên tài sản, hay doanh thu và lợi nhuận của mỗi nhân viên. Vẫn có những ngoại lệ, nhưng nếu phân khúc công của nền kinh tế hoạt động hữu hiệu và sắc bén thì Liên Bang Xô Viết và Trung Quốc đã làm bá chủ thế giới cách đây vài chục năm trước. Cha chung vẫn không ai khóc.

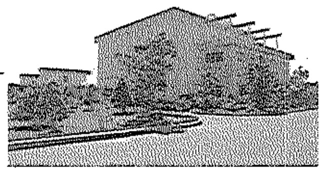
Trong khi đó, những doanh nhân đang điều khiển các bộ máy quản lý doanh nghiệp tư chưa chứng tỏ được khả năng cạnh tranh của mình theo tiêu chuẩn quốc tế. Hơn 80 đại gia tôi gặp trong 4 năm qua đều chia sẻ một mẫu số chung: họ rất năng động, khôn ngoan, thông minh, liều lĩnh, thủ đoạn, kiên trì và giỏi ứng biến. Họ biết rất rõ về những trung tâm quyền lực và có liên hệ mật thiết với mọi quan chức còn quyền. Họ đã dựng nên những gia tài đáng kể nhờ biết lợi dụng khe hở luật lệ, chiếm đặc quyền, đặc lợi trong mọi bối cảnh phức tạp và vượt xa đám đông với tài năng đặc thù này.

Tuy vậy, họ đều hiểu rằng khi ra khỏi sân chơi nhà, những lợi thế cạnh tranh nói trên sẽ bốc hơi và sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp họ sẽ ế ẩm so với đồng nghiệp. Ngay cả những công ty công nghệ thông tin (IT) hàng đầu của Việt Nam cũng không đưa ra thị trường đặc sản sáng tạo nào. Các công ty này thành công ở Việt Nam nhờ làm đại diện cho những công ty đa quốc hay có

những hợp đồng béo bở với chính phủ.

Có thể nói là tôi khá bi quan trước khi đặt chân đến Trà Vinh và đi thăm nhà máy của Mỹ Lan. Vợ chồng anh chị Nguyễn Thành Mỹ, Việt kiều từ Canada, đã bỏ ra 6 năm và 1 triệu đô la để tạo dựng công ty này. Thành quả sau cùng là một doanh nghiệp mà tôi vẫn mơ ước vì chính cá nhân mình, sau 42 năm làm ăn khắp thế giới, cũng không thể thực hiện nổi.

Xem thêm: http://happy.live/nguyen-thanh-my-va-thung-lung-silicon-thu-nho-o-tra-vinh/



Nguồn: internet

Tôi vẫn thường "dạy" các doanh nhân trẻ và các sinh viên đại học về bốn nhân tố tôi cho là cần thiết cho sự thành công: (a) sản phẩm có công nghệ hay cá tính đặc thù để tạo một mức lợi nhuận cao; (b) đội ngũ quản lý bài bản và quan tâm đến phúc lợi của nhân viên; (c) doanh thu bền vững và dòng tiền lưu chuyển mạnh; (d) và trên hết, một tầm nhìn và tư duy sáng tạo, lâu dài cho doanh nghiệp.

Vượt biên và định cư tại Canada vào năm 1979 với hai bàn tay trắng, anh Mỹ đã phải làm bồi bàn, phụ bếp trong suốt 10 năm để có tiền đi học. Anh đậu Tiến sĩ về hóa học và đi làm cho IBM, Polycom-Kodak thêm 7 năm trước khi vay tiền ra lập công ty riêng. Lợi thế cạnh tranh của anh là những công trình nghiên cứu, bằng sáng chế anh thu nhận sau hơn 20 năm. Dù vậy, anh cũng trải qua bao thăng trầm như nhiều doanh gia khác. Mãi đến 2004, công ty anh mới có chút ổn định và khi về thăm quê ở Trà Vinh, anh nảy sinh ý định thiết lập công ty tại quê nhà như một bày tỏ tri ân.

Khi tôi nhìn 4 khu nhà máy khang trang với 40.000 m^2 đã xây dựng trong một công viên rộng hơn 20 héc-ta, tôi mới thấy công phu anh to lớn thế nào, nhất là khi anh kể lại chuyện khởi nghiệp với vài chục công đất ruộng ngập nước anh đã thuê. Lo cho môi trường, anh xây nhà máy xử lý nước thải trước. Hai ấn tượng để tôi kính phục khi thăm nhà máy: đây là nhà máy sạch nhất thế giới (chỉ nhìn tất cả các nhà vệ sinh cho nhân viên sạch thơm như ở một khách sạn 5 sao); và cách gây dựng cho mọi nhân viên một tư duy sống và làm việc như đang ở tại một quốc gia tiên tiến (các anh chị em phần lớn đến từ các gia đình nông dân quanh đồng bằng Cửu Long).

Mô hình kinh doanh của nhà máy là khai thác công nghệ nano để xuất khẩu các loại polymer linh động trong ngành in nhiệt CTP với những laser hồng ngoại hay tử ngoại. Đặt tại môi trường thôn quê cách tỉnh Trà Vinh 15 cây số, nhà máy như một ốc đảo huyền thoại của Dr. No trong cuốn phim cùng tên của điệp viên James Bond 007.

Hiện nay, với hơn 530 nhân viên, doanh thu của nhà máy chỉ là 12 triệu đô la (hơn 70% xuất khẩu) nhưng lợi nhuận lên đến 3 triệu đô la. Trên hết, lương nhân viên cao hơn lương tại các thành phố lớn, cùng với cơ hội thăng tiến tràn ngập vì những khóa đào tạo liên tục của công ty. Công viên nhà máy nhiều cây xanh hơn những khu du lịch sinh thái mà tôi đã đi qua. Quỹ Jaccar của Pháp đầu tư 12 triệu đô la để chiếm 30%, cho công ty, qua đó định giá công ty hơn 40 triệu đô la. Công ty không có một khoản nợ ngân hàng nào. Các tình trạng kinh tế vĩ mô hoàn toàn không ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Với 1 triệu đô la và không một thế lực nào "chống lưng", anh chị Mỹ đã kiếm được rất nhiều tiền cho mình, mọi người liên quan và cả tỉnh Trà Vinh. Chúng ta cần khoảng 1.000 anh chị Mỹ khắp Việt Nam để đất nước bắt kịp đà tiến của nhân loại.

Đêm về, trong buổi trò chuyện với anh chị Mỹ và một số nhân viên quản lý trẻ (không ai trên 30 tuổi), chúng tôi nói về giả thuyết "tư duy quyết định định mệnh" của con người cũng như của doanh nghiệp và ngay cả của quốc gia. Tôi xác định lại niềm tin sâu xa của tôi vào con người Việt, như tôi đã tin vào chị Gấm (bài "Niềm Tin Vào Con Người Việt" của tôi), như tôi đã tin vào đám thuyền nhân trôi dạt khắp xứ người với hai bàn tay trắng, như tôi đang tin vào thế hệ trẻ hiện nay đang dò dẫm tìm lối thoát trong giông bão; và như tôi vẫn còn tin vào một phép lạ nào đó ở giờ thứ 25.

Niềm tin mà tôi tưởng đã mất lại le lói hiện ra trên một cánh đồng nhỏ vùng Trà Vinh trong những tâm hồn nhân hậu, tử tế không bị ô nhiễm bởi những suy đồi của xã hội bao quanh. Chúng ta còn hy vọng, thì định mệnh quê hương còn thay đổi.

Xem thêm bài "Niềm tin vào con nNgười Việt của tôi"
http://www.gocnhinalan.com/bai-tieng-viet/niem-tin-vao-con-nguoi-viet.html

HAI CHUYỆN LÀM ĂN BÊN MỸ

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu "Xin Ơn Trên phù hộ chúng ta".

Lần về lại Mỹ vào tháng 9 vừa qua, tôi ngồi trên máy bay cạnh một đại gia Ấn Độ thích trò chuyện. Bị ảnh hưởng nhiều của truyền thông thích phóng đại, anh ta nói về một xứ Mỹ tàn lụi như một bài điếu văn. Thất nghiệp, bạo lực, nợ nần, nghèo đói, mâu thuẫn chính trị... tôi cứ nghĩ là anh đang mô tả xã hội Ấn Độ của chính anh. Sau một tháng thăm gia đình và tìm cơ hội đầu tư tại Mỹ, tôi xin thưa là tình hình vẫn còn khả quan hơn tại rất nhiều quốc gia khác. Dù thất nghiệp có lên đến 10%, con số người còn lại (90% của 300 triệu dân) vẫn có một thu nhập rất cao và GDP vẫn gấp đôi Trung Quốc với 1,35 tỷ dân.

Đế chế Mỹ đang bước vào hoàng hôn, nhưng đêm dài vẫn còn xa, vài ba chục năm trước mặt. Trong khi đó, tại những cửa hàng ăn và hộp đêm sang trọng nổi tiếng, khách vẫn phải xếp hàng chờ hơn cả tiếng. Đêm vẫn còn dài và tiệc vẫn tràn đầy sâm banh.

NẮM BẮT THỜI CƠ

Tôi chạy lên Pasadena một buổi trưa thăm người bạn cũ nghe nói đang làm ăn phát đạt. Anh tên Bruce Stuart là một luật sư có văn phòng nhỏ chuyên về thương nghiệp từ 30 năm qua khi tôi mới quen anh. Hai năm trước, thấy tình hình bất động sản (BĐS) Mỹ lâm nguy, anh và vài người bạn bỏ ra 5 triệu để kinh doanh địa ốc. Có lẽ là chuyện hơi ngược đời. Nhóm anh mua lại các BĐS đã bị ngân hàng tịch thu và sắp đưa ra phát mãi qua đấu giá để khấu hồi nợ cho ngân hàng. Với tổng số tài sản xấu lên đến gần 2 ngàn tỷ đô la khắp quốc gia, có thể nói là thị trường phải mất 8 năm mới thanh toán hết các BĐS loại này.

Giá mua thường rẻ khoảng 20% hơn giá tại các buổi đấu giá vì ngân hàng tiết kiệm được thì giờ, phí tổn, thủ tục tòa án, giấy tờ phát mãi... Sau đó, nhóm

anh đem bán lại ra thị trường cũng với giá rẻ hơn giá thông thường chừng 20%. Thời gian xoay vòng mất trung bình 3 tháng và trong 2 năm vừa qua, Bruce và các bạn anh thu về hơn 6 triệu đô la tiền lời, cho họ mức hoàn trái khoảng 58% mỗi năm. Bruce cho tôi coi tất cả hồ sơ của 216 vụ giao dịch đã hoàn tất với đầy đủ chi tiết vì anh muốn quỹ tôi đầu tư thêm 10 triệu để gia tăng hoạt động.

Anh còn đưa tôi đi xem hai BĐS anh vừa mua bán xong. Một biệt thự ở Victorville, một thành phố trung lưu cách trung tâm Los Angeles 1 giờ lái xe, có đất rộng 270 mét vuông, vừa xây xong 3 năm trước với diện tích xây dựng 170 mét vuông. Anh mua của Bank Of America giá 38 ngàn đô la, sửa sang lại tốn 4 ngàn đô la và phí tiếp thị giấy tờ thêm 3 ngàn. Anh bán lại với giá 75 ngàn đô la, đem về cho nhóm anh một lợi nhuận 30 ngàn đô la sau 3 tuần.

Giá cả BĐS ở California tương đối cao hơn các bang khác, nhưng tôi vẫn sốc trong trường hợp này vì tôi vừa đi coi và nghe giá một biệt thự gần Phú Mỹ Hưng tháng trước. Giá BĐS ở Mỹ có lẽ rẻ khoảng 4 lần giá BĐS ở Sài Gòn, trong khi thu nhập trung bình của một người Mỹ gấp 40 lần người Việt.

BĐS kia nằm ở Newport Beach, một thành phố sang trọng đắt tiền cạnh biển ở Quận Cam. Một nhạc sĩ nổi tiếng trả 7,2 triệu đô la cho tòa nhà 18 phòng này cách đây 6 năm; Bruce mua lại của ngân hàng với giá 3,5 triệu. Sau 8 tháng tiếp thị, nhóm anh bán được cho một nghệ sĩ khác với giá 4,8 triệu đem lại lợi nhuận 1,1 triệu sau khi trừ chi phí.

Một chuyện cũng làm tôi so sánh cách làm ăn nơi đây với Á châu là các anh không cần một giấy phép kinh doanh nào, hay phải chạy ngược xuôi trả tiền để "bôi trơn" cho dịch vụ. Viên quan chức độc nhất các anh phải đương đầu là ngài thuế vụ, đang trình một hóa đơn cao hơn các anh chịu trả. Hai bên đang thưa nhau ra tòa, và Bruce tin mình sẽ thắng vì có hơn 35 năm kinh nghiệm so với vài năm của quan chức trẻ kia.

KHI CÓ "THẾ LỰC CHỐNG LƯNG"

Một anh bạn khác tên Wilbur (Bill) Stover ở San Francisco, tôi điện thoại thăm khi thấy anh đang "nằm trên thớt" của các mạng truyền thông. Tôi quen anh cách đây 8 năm khi anh đang làm cho Micron Tech và đứng ra thương lượng để bán cho quỹ của tôi một công ty con của Micron. Dịch vụ M&A không thành nhưng chúng tôi có nhiều tương đồng nên quý nhau như bạn. Cách đây

3 năm, anh về đầu quân cho một công ty sản xuất panel năng lượng mặt trời tên Solyndra.

Solyndra thành lập năm 2006 và nộp đơn xin chính phủ tài trợ khi TT Obama đề ra chính sách năng lượng xanh nằm trong gói kích cầu cứu kinh tế Mỹ. Công ty được tỷ phú dầu hỏa George Kaiser đầu tư 36%, khai trương hoành tráng với 1.100 nhân viên và được Obama đến thăm viếng sau đó, với bài diễn văn ca tụng thành quả. Qua sự vận động của Kaiser, vốn là một ủng hộ viên lớn trong bộ máy tranh cử của Obama, chính phủ Mỹ đồng ý bảo lãnh số tiền vay 535 triệu đô la cho Solyndra.

Ngày 1 tháng 9 năm nay, sau 3 năm hoạt động, Solyntra khai phá sản. Đảng Cộng Hòa và Quốc hội đòi mở cuộc điều trần về những lạm dụng quyền lực của Tòa Bạch Ốc trong việc mất 535 triệu đô la cho công ty gà nhà. FBI đã tịch thu tất cả hồ sơ của công ty để bắt đầu điều tra thêm. Bill không trả lời điện thoại, vợ anh ta nói là anh đang bị suy sụp thần kinh vì sự cố. Tôi chia buồn và chỉ biết nói “hang in there” (ráng bám trụ) và đừng để các chính trị gia biến mình thành vật tế thần.

Dù lo cho bạn, nhưng tôi lại thỏa mãn vì “cái đúng” của tư duy mình. Bất cứ nơi nào, khi người ta lấy tiền dân để kinh doanh với mục đích chính trị, kết quả đều chắc chắn là tiền mất tật mang. Định luật này đã được minh chứng qua bao nhiêu thời đại, dù các tên đạo diễn càng ngày càng khôn ngoan, tinh vi hơn và biết ngụy trang hành động mình dưới nhiều hình thức.

Hai câu chuyện tượng trưng cho hai nền kinh tế đang hiện diện song hành tại Mỹ. Một là để mặc cho thị trường lo liệu và điều chỉnh. Một là can thiệp với tiền thuế của dân vì nghĩ mình thông minh và biết cách lèo lái thị trường. Các chính trị gia không chịu hiểu rằng lịch sử của nhân loại đã chứng minh là thị trường luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng.

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu “Xin Ơn Trên phù hộ chúng ta”.

HAI CHÀNG TƯ BẢN "GIẤY SỐNG" GIA ĐÌNH GAVINA

Đang chuẩn bị hành lý đi nghỉ hè, tôi nhận một cuộc gọi từ một người bạn chưa gặp suốt 30 năm qua. Jose Gavina hiện vẫn là Chủ tịch TGĐ của Gavina Coffee. Tôi quen biết Jose từ ngày hắn vừa được cha truyền lại ngôi trong công ty. Gọi là "ngôi" nhưng Gavina chỉ là một hãng rang cà phê khá nhỏ, khoảng 5 nhân viên trong một xưởng chật chội, khu Vernon.

Lúc đó, tôi đang làm cho ngân hàng. Một người em họ vừa vượt biên qua Mỹ, chưa thông thạo Anh ngữ và lối làm việc của dân bản xứ, nên quấy rối tôi thường xuyên. Nhưng cũng phải phục cho ý chí và sức làm việc của gia đình hắn. Từ 1 quán cà phê nhỏ, hắn làm thêm 3 tiệm khác ở khu Los Angeles chỉ trong 2 năm (hắn luôn khoe là lúc đó Schultz mới bắt đầu Starbucks). Hắn cần 1 nhà cung cấp chịu rang cà phê theo công thức đã quen bên nhà, đậm đặc, hơi cháy (French roast), pha nhiều robusta, cho thêm chicory (như Cafe Du Monde bên New Orleans)... Các nhà máy rang lớn từ chối làm vì rắc rối cho quy trình sản xuất. Qua giới thiệu của một bạn Mễ, tôi dẫn hắn đi gặp Jose. Sau đó, tôi còn giúp Jose phát triển vào thị trường gốc Việt với cùng công thức pha trộn trên.

Gia đình Gavina cũng vượt biên từ Cuba sau khi "cách mạng" đánh tư sản và đồn điền cà phê nhỏ bé của ông nội Jose bị tịch thu (chỉ có 4 acres và 9 nhân công gì đó, nhưng vẫn bị coi là cường hào địa chủ, hắn giải thích). Đến Miami khoảng 1963, sống khổ cực quá, cả gia đình lại khăn gói qua Los Angeles, bắt đầu đi bỏ mối cà phê, rồi tiến lên 1 hãng rang nhỏ. Đó là tất cả gia tài khi Jose thừa hưởng vào năm 1980 gì đó.

Nghe nói tôi đã quay về Mỹ sống, sau một thời gian dài ở Á châu, Jose mời tôi lên gặp ngay, vì tôi cho hắn biết là tôi sẽ đưa gia đình đi nghỉ hè, có thể hơn 1 tháng hay lâu hơn.

Sau 30 năm, Gavina đã trở thành một đại gia cà phê tại vùng West Coast. Tôi ngạc nhiên bước vào một cơ xưởng tối tân, mới xây xong vài năm trước, rộng hơn 15.000 mét vuông, với máy móc hiện đại điều khiển phần lớn trong phòng điện toán. Tuy vậy, công ty cũng có đến 250 nhân viên; và 3 thế hệ của gia đình Gavina chiếm đến 30% nhân số. Tôi cười, "một chế độ gia đình trị độc tài hoàn hảo".

Nguồn: internet

Thương vụ công ty lên đến gần 300 triệu đô la và khế ước lớn nhất là từ chuỗi McDonald's cho loại cà phê nổi danh hiện nay (McCafe). Cô cháu của Jose làm R&D, cùng với 2 nhân viên khác, suốt ngày sáng tạo và thử nghiệm qua public tests tìm những công thức mới phù hợp với khách hàng mục tiêu. Tôi hỏi, "uống cà phê suốt ngày thì làm sao ngủ được?" Cô nói, "quen rồi, chỉ thiếu thì giờ, chứ bây giờ có chiếc ghế bố trong phòng lab, tôi sẽ quay ra ngủ ngon lành."

Sau đó, Jose đưa tôi lại một quán ăn Cuban nhỏ cách đó vài dặm. Món ajiaco và fufu... khá hợp khẩu vị. Tôi chúc mừng hắn, biết bám trụ và tập trung với cà phê, xây dựng đế chế Gavina làm hãnh diện cho một gia đình tị nạn nghèo khó; và cho cả những người di dân mới. Tôi nói có một đại gia cà phê Việt Nam muốn phát triển qua Mỹ, bạn có muốn bán Gavina hay liên doanh? Hắn lắc đầu, "tôi sẽ về hưu trong vài năm nữa và thế hệ sau của gia đình đã sẵn sàng để tiếp nối. Đây là một di sản, chứ không phải là một business. Năm rồi, có 2 quỹ đầu tư trả đến 240 triệu đô để mua Gavina và cả đại gia đình từ chối." Hắn nhắc lại ngày nào đến văn phòng gặp tôi, hắn phải đậu chiếc xe cà tàng cách xa cả trăm mét, vì sợ khách hàng coi rẻ.

CHÀNG LÃNG TỬ BOBBY

Rời Gavina đã hơn 2 giờ trưa, tôi lại phải chạy xuống South Coast Plaza để gặp Bobby (tên họ Ba Lan của hắn dài, khó nhớ, chỉ biết 3 mẫu tự cuối là... ski). Hắn nói cũng rất cần gặp tôi trước khi tôi đi nghỉ hè.

Bobby là một thái cực 100% khác với Jose. Sinh ra trong một gia đình trung lưu khá giả ở Michigan, hắn chơi American football (bóng bầu dục) và làm quarterback cho đội high school. Đẹp trai, cầu thủ nổi tiếng, được gái bu đông nghẹt, Bobby là một playboy có hạng, lêu lỏng không học hành. Hắn nói, nếu tao không chơi football, chắc chẳng bao giờ tao học xong trung học. Tương lai hắn khá rực rỡ vì nhiều đại học danh tiếng muốn tuyển hắn về chơi cho trường. Sau đó là phải chói sáng để thành cầu thủ nhà nghề của NFL.

Tuy nhiên, hắn bị chấn thương trong một tai nạn xe cộ; và giấc mộng vàng son tan vỡ theo đôi chân khập khễnh. Sau trung học, có thời gian hắn phải đi làm lao động trong một garage sửa xe. Tuy nhiên, Bobby vẫn có rất nhiều bạn và tình nhân, hắn ăn nói có duyên và có một trí nhớ kỳ diệu về những chuyện tiếu lâm… tục tĩu.

Tôi quen hắn cũng hơn 30 năm nay, khoảng sau 1980 gì đó, vì ở gần khu phố và gặp nhau hàng ngày trên sân tennis. Trong 30 năm đó, hình như hắn có 6 đời vợ, một lô con cái không rõ rệt, và đặc biệt là kinh doanh trong vài chục business với nhiều lĩnh vực khác nhau. Tôi cũng thuộc dạng tùy hứng và "trời ơi" trong business, nhưng Bobby là bậc thầy. Hắn từng làm chủ trường mẫu giáo, một hộp đêm thoát y, vài quán rượu, cửa hàng bán điện thoại di động, tiệm uốn tóc, chủ vài chiếc taxi, môi giới địa ốc, cả một nhà quàn và tiệm bán quan tài. Vì kinh doanh lúc lên lúc xuống, nên đời Bobby rất trôi nổi đặc thù. Khi thì mời bạn bè ra khoe chiếc du thuyền, siêu xe… khi thì năn nỉ cho mượn vài trăm đô la để mua thực phẩm cho vợ con.

Nhưng Bobby có hai nhân cách chính: luôn luôn thành thực, không bao giờ nổ bậy… và luôn luôn giữ đúng lời hứa (có lẽ trừ ra với đàn bà). Trên hết, dù giàu hay nghèo, lúc nào hắn cũng lạc quan, yêu đời và làm mọi người quanh hắn… happy.

Hắn cũng đoán bắt thời cơ khá bén nhạy. Hắn là chủ của một trong những cửa hàng đầu tiên bán DTDĐ (trước Metro PCS), bán áo lót gợi cảm cho phụ nữ (trước Victoria's Secret), làm phim sex (trước Deep Throat)… Cách đây 8 năm, Bobby đoán được sự phát triển của điện gió (wind energy) và chạy ra mua khoảng 1.000 acres đất bỏ hoang ở Wyoming cạnh một dự án lớn đến 5 tỷ đô la đang do nhóm PCW đang triển khai.

Tuy nhiên, ngoài tiền túi, Bobby còn vay ngân hàng hơn 500 ngàn đô la cho miếng đất. Và vì không bán được cho ai, Bobby phải chịu đựng trả lãi suất hàng năm suốt 7 năm trời, dùng lợi nhuận của các công ty khác bù vào. Cách đây 2 năm, hắn xoay không nổi và chờ ngân hàng tịch thu. Thấy tội hắn, tôi và 8 ông bạn khác, mỗi đứa cho hắn vay 20 ngàn để cầm cự.

Tôi đến tiệm Vie De France ở South Coast Plaza hơi trễ. Bobby đang ngồi ăn trưa với một cô gái tóc vàng, khoảng 30, khá đẹp. Hắn giới thiệu cô là sinh viên MBA tại Chapman University, vừa qua đây từ Croatia. Nhìn đống

túi đựng toàn hàng hiệu từ Fendi, Versace đến Cartier, Gucci, tôi đùa, luận án MBA của cô chắc phải là luxury brand building. Sau đó, cô cáo lỗi, phải chạy qua Fashion Island lấy 2 món đồ đặt trước, để yên cho 2 ông già ngồi tán chuyện... quá khứ và dirty jokes.

Bobby hỏi nhỏ, 12 ngàn đô mỗi tháng, 3 ngày một tuần, mày thấy con bé có đáng đồng tiền bát gạo không? Tôi cười, "Tao ra khỏi lĩnh vực này hơn 6 năm nay, từ khi lấy vợ. Hoàn toàn không biết gì về thị trường này. Mà mày kêu tao có gì gấp vậy?"

Hắn cười sướng, "Tao bán được miếng đất thổ tả bên Wyoming rồi. Sau thuế, còn lời được gần 8 triệu đô la. Phải đem tiền trả cho mày lẹ, chứ không tao xài hết. Tối nay mày đi party với tụi tao được không?" Bobby giao tôi chi phiếu 20 ngàn đô cộng tiền lời 2 năm qua, 14% mỗi năm.

Nguyên tắc làm ăn của tôi là không bao giờ cho vay hay mượn tiền từ bạn bè bà con. Kẹt quá, khi phải xuất tiền thì tôi cho vào hồ sơ gọi là "donation" để tiện sổ sách. Và quên hẳn chuyện đòi. Kinh nghiệm cho thấy mỗi lần "tiền đi" thì "mất lại" bạn bè bà con. Không phải do mình đòi, nhưng mặc cảm làm họ chấm dứt một relationship thường đang tốt đẹp.

Bobby là trường hợp ngoại lệ. Hắn không có chút mặc cảm, luôn trả tiền đàng hoàng, kể cả lãi suất. Tôi khen hắn về số tiền kiếm được và hỏi bước tới là gì đây? Hắn nói đang chuẩn bị qua Colorado Dakota, tìm đất khai thác khí đốt từ shale oil, với một giáo sư địa chất nổi danh của Đại Học Nebraska. Tôi lắc đầu nhưng thán phục ông bạn cao bồi này.

Sợ kẹt xe trong traffic chiều thứ sáu, tôi chia tay Bobby và cô bạn gái hắn, chạy về Huntington Beach, đậu xe trên bãi biển rồi lơ đãng nhìn thiên hạ, hải âu và những chiếc thuyền buồm nhấp nhô trên sóng. Gió biển hiu nhẹ làm tôi ngủ thiếp đi trên xe. Khi tỉnh dậy, hoàng hôn đã xuống, một ngày hè tuyệt dịu của thiên đường California sắp qua.

Suy nghĩ lại chuyện của Jose và Bobby, dù rất khác biệt, nhưng họ vẫn chia sẻ định luật chung về kinh doanh ở đây. Đó là những tính toán và may rủi cho dự án hoàn toàn dựa trên tiền túi của họ và các nhà đầu tư tin vào họ. Không phải tiền người dân hay tiền ODA hay tiền lại quả (một hình thức thuế ngầm). Có lẽ đó mới chính là biểu hiện của "độc lập, tự do và hạnh phúc"?

TRÒ CHUYỆN VỚI "DOANH NHÂN TRIỆU ĐÔ" 42 NĂM LÀM ĂN

Theo Doanh Nhân Sài Gòn *(bài đã đăng)*

Trong buổi tọa đàm "Đầu năm 2011 – bài học từ 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc" do nhà sách Thái Hà Books, Proskills và Vinabull tổ chức, đã có cuộc trò chuyện riêng với TS. Alan Phan – "Một doanh nhân triệu đô"

Xin ông cho biết cảm giác của ông như thế nào khi là doanh nhân người Việt Nam đầu tiên đưa doanh nghiệp lên sàn chứng khoán mỹ vào năm 1987?
TS. Alan Phan: Nếu mà nói cảm giác ngay thì thực tình khi ấy mình rất bận rộn. Do đó tôi không có nhiều thời gian cho cảm xúc. Nhưng những chuyện tôi làm và khi tôi đã làm được thì đương nhiên rất "khoái" không riêng gì lên sàn chứng khoán Mỹ. Trong tất cả những nhà máy, những công ty tôi đã thành lập, khi mà đẻ ra đời nó giống như những đứa con, hạnh phúc của tôi đó là nhìn những đứa con đó lớn lên và nó trưởng thành.

Ông có thể tiết lộ đôi điều về gia đình ông không?
TS. Alan Phan: Gia đình tôi cũng không có gì đặc biệt. Tôi có vợ và tôi ly dị. Tôi có hai con trai lớn (với người vợ trước và một con trai nhỏ với người vợ hiện tại - chú thích: nhóm biên tập). Hai con trai tôi thì không làm chút gì về kinh doanh. Một đứa thì làm khoa học gia cho cơ quan không gian Mỹ (NASA). Một đứa là công tố viên cho tiểu bang Califorlia. Các con tôi đã chọn các nghề mà chúng thích đó là một điều mà tôi rất hãnh diện. Dù là các con tôi không làm doanh nhân không kiếm được nhiều tiền nhưng chúng rất hạnh phúc với sự lựa chọn đó.

Thưa ông, câu chuyện kỳ bí của ông về việc đem 600 đô la Mỹ đi đánh xứ người, cho đến nay tài sản đã "kếch xù" lên tới hàng trăm triệu đô la. Vậy bí quyết làm giàu của ông là gì?
TS. Alan Phan: Bí quyết của tôi là tôi làm rất nhiều. Khi mà mình làm rất nhiều thì sẽ có rất nhiều thành công và cũng sẽ có nhiều thất bại. Và may mắn sẽ là yếu tố rất lớn trong công việc của mình. Tôi nghĩ bất cứ doanh nhân nào

có những yếu tố đó, tức là vẫn chịu khó làm khi gặp thất bại thì lại vực dậy đứng lên tiếp tục làm và dần dần may mắn sẽ tới thì sẽ dẫn đến thành công.

Lúc sung sức nhất ông thường làm việc bao nhiêu tiếng trong một ngày?

TS. Alan Phan: Đôi *khi* nói thật là gần như 24 tiếng. Vì có khi tôi ngủ tôi vẫn còn mơ thấy công việc vẫn bị áp lực và mình ngủ được lúc nào thì mình ngủ. Và do tôi làm việc trên khắp thế giới nên các múi giờ nó khác nhau, đó cũng là khó khăn.

Có những ý kiến cho rằng, thành công của ông ngày hôm nay là có đến 30% may mắn cộng hưởng mà thành, ông nghĩ sao về điều này?

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ 30% là chưa đúng. Mà tôi nghĩ nó đến 80%. Nhưng mà may mắn nhiều khi cũng do chính mình tạo lên. Nếu mình cố gắng mình làm thì mình sẽ có được nhiều may mắn hơn người không làm.

Ông có nghĩ rằng thành công đến với mỗi người cần phải có may mắn không?

TS. Alan Phan: Chắc chắn cần phải có may mắn!

Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, ông có lời khuyên nào cho doanh nhân Việt Nam nên đầu tư vào đâu không?

TS. Alan Phan: Vấn đề đầu tư là vấn đề phức tạp không thể tóm lược trong một hay hai câu. Vấn đề luôn luôn là một bài toán có cách thức và phương trình giải đáp rất chi tiết. Mỗi kênh đầu tư là một suy nghĩ riêng, vì đặc thù và đặc tính gặp rất nhiều biến động trên thị trường thế giới, cũng như nội địa. Do đó bất cứ công việc gì các doanh nhân đã chọn thì cần phải có suy nghĩ, phân tích cẩn thận.

Ông có thể khu biệt để gợi mở cho doanh nhân Việt Nam không?

TS. Alan Phan: Như tôi đã nói giải pháp hướng ngoại của tôi là một trong những giải pháp có hiệu quả nhất.

Có nghĩa rằng dòng tiền nên đầu tư ra nước ngoài?

TS. Alan Phan: Không phải dòng tiền mà ngay cả con người của mình cũng nên đầu tư ra nước ngoài. Vì đó là thị trường bền vững hơn bất kỳ một thị trường nào. Tôi lấy ví dụ thị trường lớn của Mỹ, một người làm tiệm Nail nhỏ ở

mỹ cũng có thể kiếm tiền bằng một doanh nghiệp lên sàn Hà Nội. Do đó tiềm năng ở các thị trường ấy lớn hơn rất nhiều.

Ông đã có cơ hội làm việc 42 năm tại nhiều quốc gia trên thế giới, ông nhìn nhận như thế nào về các doanh nhân Việt Nam trong thời điểm hiện tại?

TS. Alan Phan: Tôi nói nhiều lần doanh nhân Việt Nam cũng như Trung Quốc. Và tôi hiểu nhiều về Trung Quốc hơn Việt Nam. Tôi để ý thấy doanh nhân Việt Nam rất cần cù kiên nhẫn, năng động, rất uyển chuyển và có rất nhiều khả năng chịu đựng. Nhưng yếu điểm của họ vẫn là kỹ năng quản trị, kinh nghiệm về thế giới vẫn chật hẹp, tư duy còn nghèo nàn. Bên cạnh đó, họ hay làm với tính cách gia đình không có sáng tạo lắm.

Xin trân trọng cảm ơn ông!

PHỎNG VẤN DOANH NHÂN ALAN PHAN

Vâng thưa quý vị "Hãy thay đổi để vượt bão, hãy sẵn sàng chết để được tái sinh" – một đúc kết đầy ý nghĩa mang đậm triết lý nhân sinh được trích ra trong một bài viết từ website cá nhân của một doanh nhân khá nổi tiếng, không chỉ trên thương trường mà còn được biết đến khá nhiều trong những bài viết, ấn phẩm phân tích sâu sắc về kinh tế tài chính tại nhiều quốc gia.

Với những ai đã từng đọc các tác phẩm của ông, 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc, Tư duy khác về kinh tế xã hội Việt Nam hay là độc giả thường xuyên trên trang Góc nhìn Alan thì sẽ không xa lạ gì với cái tên Alan Phan.

Ông hiện là Chủ tịch quỹ đầu tư Viasa tại Hồng Kông và Thượng Hải, là doanh nhân Việt Kiều đầu tiên đưa công ty tư nhân của mình lên sàn chứng khoán Mỹ vào năm 1987. Năm 1999 thì tập đoàn Harcourt của ông đạt mức thị giá 670 triệu đô la. Tiến sĩ Phan đã xuất bản 8 cuốn sách bằng Anh ngữ và Việt ngữ về Kinh tế tài chính tại các quốc gia mới nổi. Vâng, vị khách mà chúng tôi mời đến phòng thu sáng nay không ai khác, chính là Tiến sĩ Alan Phan. Xin chào ông, cám ơn ông đã dành thời gian cho chương trình Doanh nhân Việt sáng nay.

Thưa ông, trong suốt quãng đường kinh doanh của mình thì ông đã bao nhiêu lần phải "thay đổi" để "vượt bão" ạ?

TS. Alan Phan: Thật tình thì 42 năm là một thời gian khá dài, nếu kể chuyện thay đổi thì phải nói là thay đổi rất nhiều. Nhưng có những cái mốc lớn mà tôi muốn chia sẻ ở đây. Thứ nhất là vào năm 1975, thì tôi đang kinh doanh ở Việt Nam thì thời thế thay đổi, tôi đi qua Mỹ với 600 đô la. Đang là một doanh nhân có khoảng 20 ngàn nhân công và 6 cái nhà máy ở Việt Nam mà qua Mỹ với 600 đô la thì đương nhiên là phải có những thay đổi công việc, thay đổi tư duy, thay đổi mọi thứ... để làm lại từ đầu. Sau đó tôi cũng khá thành công, làm ở nhiều lĩnh vực.

Đến năm 1982, lạm phát ở Mỹ cũng như sự suy thoái kinh tế lên trầm trọng, dưới thời tổng thống Ronald Reagan. Lúc đó tôi đang làm địa ốc, xây dựng 120 biệt thự ở Scottsdale, Arizona và dự án thất bại làm tôi gần như bị phá sản.

Phải thay đổi một lần nữa để kinh doanh, để vượt bão. Tới 1995, thời gian đó coi như tương đối tôi đã vật lại được, có một công ty lên sàn Mỹ nhưng vẫn chưa đi tới đâu. Tôi phải ngồi lại để suy nghĩ về tất cả mọi thứ để tìm ra một hướng đi mới.

Đó là thời điểm Internet bắt đầu bùng nổ ở Mỹ. Lúc đó tôi suy nghĩ nếu mình làm internet thì cơ hội đột phá sẽ mạnh hơn. Và một lý do nữa vì tất cả mọi người đều là những tay chơi mới trong trò chơi internet này, chưa ai biết nhiều về nó, nên sẽ không có những lợi thế cạnh tranh lâu đời để bị thua thiệt. Và tôi suy nghĩ thêm, tại Mỹ, toàn những cao thủ, nên sự cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn. Thế là tôi lại khăn gói đi sang Tàu.

Vì Trung Quốc thị trường mới mở, còn mới mẻ, và tôi cũng làm ăn ở đó nhiều năm, cũng có chút kinh nghiệm. Tôi dời nhà sang Hồng Kông, sau đó là Thượng Hải, làm một công ty chuyên về IT – công nghệ thông tin ở Tàu. Lúc đó có thể nói, tôi là một trong những người vừa có tiền, vừa có căn bản và những mối quan hệ bên Mỹ, được người Tàu rất kính nể. Do đó, tôi xây được Harcourt lên thành công ty IT hàng đầu ở Trung Quốc.

Năm 1999, 5 năm sau, Hartcourt đạt thị giá gần 700 triệu đô la trên thị trường chứng khoán Mỹ. Đó là một trong những cách tư duy để thay đổi và khi thay đổi, dám chấp nhận hành xử theo suy nghĩ của mình thì sự thành công hay thất bại sẽ rất ấn tượng.

Tức là từ những cột mốc vượt bão như thế ông mới rút ra được kinh nghiệm rằng phải thay đổi tư duy thì mới thích ứng được hoàn cảnh mới, mới dẫn đến thành công được?

TS. Alan Phan: Đó là điều kiện tiên quyết. Không có thay đổi tư duy, thì vẫn phải trì trệ trong đống bùn, đợi chờ phép lạ.

Thế còn những yếu tố quan trọng tiếp theo là những yếu tố nào thưa ông?

TS. Alan Phan: Tiếp theo là sự sáng tạo. Tức là phải dám suy nghĩ khác người, phải dám đi vào lề trái. Phải tập hợp những anh em, những bạn trẻ để cùng đi với nhau. Không thể làm theo một quy tắc A, B, C, D… Đây là lúc phải suy nghĩ, đúc kết, phân tích tình hình và quan trọng hơn hết, là phải hành động. Không thể cứ ngồi suy nghĩ mãi. Đương nhiên, khi hành động thì cơ hội thất bại cũng gần như tương đương với thành công. Và ta phải đối diện với nó.

Vâng, rất nhiều doanh nhân, thậm chí là nhiều người, khi gặp thất bại thì dễ nhụt chí, thỏa hiệp lắm. Như ông đã nói, phải đối diện với thất bại. Vậy thì có cách nào để tự tin vượt qua thất bại để đạt đến thành công?

TS. Alan Phan: Thật ra không phải là sự tự tin. Chúng ta phải phân tích thật kĩ càng cơ hội thất bại và thành công. Nhưng tôi nghĩ tôi khác nhiều doanh nhân ở chỗ tôi không coi thất bại là kẻ thù. Mình phải coi nó là một người bạn, vì thật tình, nó giúp mình nhiều hơn thành công. Nó giúp mình cải tiến hiệu năng, kĩ năng, giúp mình có những bài học đáng giá hơn tất cả bài học trong lớp. Chúng ta phải quan niệm thất bại chỉ là một kết quả thôi. Tôi đã nói rất nhiều với các bạn trẻ. Cũng như Edison ở trong phòng thí nghiệm, ông ta cũng đã thất bại hơn một ngàn mấy trăm lần trước khi đạt đến thành công là sáng chế ra bóng đèn điện. Một hai lần thất bại của chúng ta có là gì đâu.

Cái thứ hai là tư duy của người Á Đông mình, coi thất bại là một chuyện đáng xấu hổ, và họ che giấu những thất bại của mình, từ đó, có thêm nhiều mặc cảm. Để rồi không dám làm những gì mình thích, co rúm lại để che giấu đi những thất bại bị cho là đau thương. Đối với tôi, dù thất bại hay thành công cũng chỉ là một cái kết quả để mình đi tiếp, có vậy thôi. Dĩ nhiên là mình phải trả giá những thất bại của mình, nhưng rất vui vẻ mà trả giá.

Và đừng có giấu giếm. Đối với tôi, từ bạn bè cho đến nhân viên, đối tác, khách hàng... hễ thất bại thì tôi đều "ô kê, chúng ta đã thất bại trong vấn đề đó" bây giờ sẽ cùng tìm ra một giải pháp để sửa đổi và tìm ra con đường đi mới.

Ông nói thất bại cũng là một giá trị mới trong việc kinh doanh của mình. Nhưng thực tế, khi làm ăn với một đối tác, một doanh nghiệp, nếu mình biết được rằng họ thành công, luôn có hướng đi lên thì vẫn là một biện pháp an toàn hơn là một doanh nghiệp có quá nhiều thất bại, quá nhiều thăng trầm phải không ạ?

TS. Alan Phan: Không, đó chỉ là tư duy phần lớn của xã hội Á Đông. Chứ còn đối với người Mỹ, nếu anh nói rằng mình chưa lần nào thất bại thì họ lại đâm ra sợ, nhất là những nhà đầu tư. Anh đến với tôi mà bảo rằng "trong việc làm ăn tôi chưa từng thất bại" thì tôi sẽ nghĩ "chắc là anh này sắp thất bại đây rồi". Vấn đề là mình đừng ngu xuẩn, tiếp tục thất bại nhiều lần trong những tình huống giống như các thất bại trong quá khứ. Phải biết thay đổi để không lặp lại sai lầm. Học một bài học và tiếp tục đi.

Vâng, qua một quá trình kinh doanh thì ông đã rút ra được một kinh nghiệm rất

quý giá như thế. Vậy thì bí quyết của ông để có được sự thay đổi đúng đắn, để không bị "bão" nhấn chìm là gì ạ?

TS. Alan Phan: Có ba vấn đề thường gây ra thất bại. Thứ nhất là chủ quan. Đôi khi mình lạc quan một cách sai lầm. Mình nghĩ khả năng của mình cao hơn trong thực tế. Và đó là một lối tư duy rất nguy hiểm. Như trong bóng đá chẳng hạn, nếu anh coi thường địch thủ, nghĩ rằng mình sẽ thắng thì thường sẽ phải đối mặt với nhiều bất ngờ. Thứ hai là khi tình thế thay đổi rồi, anh vẫn tiếp tục phương pháp cũ đã mang đến thành công cho mình thì cũng sẽ là một cơ hội để đưa đến thất bại. Khi tình thế thay đổi thì lối làm việc cũ cũng phải thay đổi theo.

Ở Việt Nam, bất động sản và chứng khoán đang suy sụp, nếu mình không thay đổi thì sẽ vô tình mời gọi tai họa đến. Thứ ba là những dự phóng về tương lai phải chính xác. Nếu dựa trên những dữ kiện, những số liệu sai lầm thì sẽ đưa ra những dự phóng sai lầm. Vì vậy, phải nghi ngờ và nghiên cứu kĩ lại tất cả những số liệu. Tôi thấy đó là một nhược điểm của những doanh nghiệp Việt Nam. Những dự phóng của họ rất mơ hồ, kém chính xác. Nếu vượt qua được ba điểm đó thì tương đối tránh được nguy cơ thất bại. Ngoài ra còn có yếu tố may mắn nữa. Nhưng tôi không phải thầy bói và tôi cũng không tin trên đời này có ông thầy bói nào có thể dự đoán được điều đó. Sẽ có rất nhiều yếu tố khác nhưng nếu giảm bớt được ba yếu tố đó thì sẽ giảm bớt những cơ hội thất bại.

Vâng, tức là không được chủ quan, phải thay đổi theo hoàn cảnh mới, thích ứng với hoàn cảnh mới và phải có những dự phòng, những tầm nhìn với các số liệu chính xác. Theo tiêu chí của chương trình, chúng ta luôn đề cao ý chí của doanh nhân, đặc biệt là ý chí vượt qua khó khăn, vượt qua bão táp để làm giàu. Vậy thì ông đánh giá ý chí của mỗi doanh nghiệp, mỗi doanh nhân như thế nào ?

TS. Alan Phan: Thật ra đây chỉ là đánh giá rất chủ quan, rất cá nhân của tôi. Có những người sinh ra ý chí đã rất mạnh, cũng có những người rất yếu đuối. Nó là sự kết hợp và tích tụ của nhiều yếu tố đã xảy ra trong quá khứ. Nên tôi nghĩ mình cũng không khuyên được điều gì. Nhưng mà tôi luôn cho rằng, nếu mình yếu đuối, thì mình có thể tập luyện cải tiến. Có rất nhiều những khóa học, các bài học trên internet giúp rèn luyện kĩ năng, làm cho tinh thần của mình mạnh hơn. Thứ hai là niềm tin về những gì cao cả hơn đời sống, nhất là

về tôn giáo, bất kể tôn giáo nào. Khi có một niềm tin nào đó thì tinh thần của con người thường mạnh hơn. Vì vậy, yếu tố tâm linh là một yếu tố mà tôi nghĩ các bạn thính giả nên suy xét.

Vâng, thật ra Hoàng Dũng muốn hỏi ông về giá trị của ý chí trong việc kinh doanh, trong việc khởi nghiệp, trong việc làm giàu của mỗi con người như thế nào ạ ?

TS. Alan Phan: Ý chí là một yếu tố quan trọng trong rất nhiều những yếu tố. Nó là động lực thúc đẩy mình đi tới. Như tôi nói, không có một việc kinh doanh nào luôn thông suốt cả. Và thật ra nó càng thông suốt thì mình càng nên sợ, bởi vì sẽ có những biến chuyển rất bất ngờ. Khi gặp những rắc rối, những khó khăn thì ý chí là một điều có thể đẩy mình vượt qua. Đương nhiên, đây là một yếu tố rất cốt lõi giúp ta thành công.

Trân trọng cám ơn ông rất nhiều đã dành thời gian cho chương trình Doanh nhân Việt ! Kính chúc ông sức khỏe và thành công!

BỎ CUỘC TRƯỚC KHI TỚI ĐÍCH LÀ THẤT BẠI

"Doanh Nhân Cuối Tuần" - Thượng Tùng thực hiện

Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa Fund, là một doanh nhân giàu kinh nghiệm với hơn 40 năm lăn lộn trên thương trường quốc tế. Năm 1987, ông là Việt kiều đầu tiên đưa công ty của mình là Hartcourt niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ. Năm 1999, thời điểm thị giá của Hartcourt là 670 triệu đô la, cũng là lúc ông quyết định rời công ty, tập trung lấy hai bằng Tiến sĩ tại Mỹ và Anh, rồi thành lập quỹ đầu tư gia đình Viasa năm 2001, đặt trụ sở tại Hồng Kông. Hiện tổng danh mục đầu tư của quỹ này là 62 triệu đô la.

Giờ đây, dù đã sang tuổi 65, nhưng người đàn ông này vẫn xuôi ngược, mê mải với công việc làm ăn.

Sau bảy năm du học tại Hoa Kỳ theo chương trình học bổng của USAID, Alan Phan trở lại Sài Gòn năm 1968. Ngoài công việc giảng dạy tại Trường Kỹ thuật Phú Thọ, ông còn tham gia thành lập một số công ty liên doanh với nước ngoài, như Dona Foods, Foremost Dairies (nay là Vinamilk), Mekong Can,... với hơn 18 ngàn nhân viên. Sau ngày đất nước thống nhất, các cơ sở kinh doanh của ông đều bị sung công. Bỏ lại tất cả, ông qua Mỹ với vỏn vẹn 400 đô la trong túi. Cuộc trò chuyện giữa chúng tôi cũng bắt đầu từ cột mốc này. Ông nói:

Lần thứ hai qua Mỹ, tôi làm việc cho Công ty đa quốc gia Eisenberg, rồi chuyển qua Polaris Leasing – một công ty con của GE Capital, chuyên cung cấp dịch vụ cho thuê máy bay. Đặc thù công việc đòi hỏi tôi phải di chuyển liên tục, bởi trung bình mỗi quốc gia chỉ có một đến hai hãng máy bay. Năm 1983, tức là sau tám năm đi làm thuê, tôi quyết định ra riêng, thành lập Hartcourt, phần vì quá mệt mỏi, phần khác vì cũng muốn thử sức mình.

Lần thử sức đó như thế nào?

TS. Alan Phan: Chúng tôi liên doanh với Magic Marker, xây dựng một nhà máy sản xuất bút ở Trung Quốc. Tuy nhiên, dự án này không thành công. Đến năm 1987, chúng tôi đưa Hartcourt lên sàn chứng khoán Mỹ, để gây vốn. Nhờ vậy, chúng tôi mua lại một công ty ở Mexico, chuyên cung cấp hộp cáp tivi cho

General Instrument, công ty con của Motorola. Sản phẩm của chúng tôi chiếm 70% thị phần Hoa Kỳ, doanh thu rất cao, nhưng phần lời không đáng kể, nếu không muốn nói là rất thấp. Làm gia công ở đâu cũng vậy thôi, người ta chỉ trả cho mình một khoản tiền đủ giúp mình tồn tại, để tiếp tục nai lưng ra làm.

Có vẻ như câu chuyện gia công đang được tái hiện tại Việt Nam. Gần đây, một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đạt hiệu quả thấp nhất về hai phương diện: sử dụng lao động và công nghệ?

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ tình trạng dòng FDI đổ vào Việt Nam hiện nay cũng tương tự như Trung Quốc cách nay 15 năm. Đó là một tiến trình mà mình phải chấp nhận. Mối quan tâm duy nhất của các nhà đầu tư là hiệu quả của đồng vốn. Khi công nghệ lạc hậu, nhân công giá rẻ không còn là lợi thế cạnh tranh thì doanh nghiệp sẽ tự khắc phải điều chỉnh, tăng cường đầu tư vào công nghệ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Vốn nước ngoài cần thiết cho nền kinh tế. Việc kiểm soát FDI, theo tôi, chỉ nên căn cứ trên hậu quả từ hoạt động của doanh nghiệp đối với môi trường. Đây cũng chính là cái giá Trung Quốc phải trả cho quá trình tăng trưởng kinh tế của mình.

Ông có thể nói rõ hơn...

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ nên tiếp cận những con số Trung Quốc công bố từ nhiều phương diện. Thế giới rất ấn tượng với con số 2.000 tỉ đô la dự trữ ngoại hối của Trung Quốc. Nhưng theo một bài báo mà tôi đọc cách nay ít bữa, thì để khôi phục lại môi trường, quốc gia đông dân nhất hành tinh này cần khoảng 2.500 tỉ đô la. Do đó, tiên lượng được cái giá phải trả là vô cùng quan trọng đối với chính phủ trước khi đưa ra những quyết sách.

Nói tiếp dự án của chúng tôi tại Mexico. Năm 1994, nhận thấy hiệu quả kinh tế thấp từ việc gia công cho General Instrument, chúng tôi bán nhà máy, quay lại thị trường Trung Quốc, đầu tư vào ngành công nghệ thông tin do sự xuất hiện của Internet.

Tại sao không phải là Mỹ, một thị trường có hạ tầng tốt hơn?

TS. Alan Phan: Nhận diện lợi thế cạnh tranh của mình là một yếu tố rất quan trọng đối với tôi khi kinh doanh. Thị trường công nghệ thông tin ở Mỹ cạnh tranh rất khắc nghiệt. Còn Internet ở Trung Quốc lúc đó còn đang trong giai

đoạn phôi thai, mới có khoảng 10 triệu người sử dụng Internet. Đến năm 1999, dưới Hartcourt đã thành lập được mười mấy công ty nhỏ, kinh doanh nhiều lĩnh vực, từ giáo dục cho đến mua bán qua mạng…

Tuy nhiên, thất bại của tôi là không kết hợp được các công ty con lại với nhau, tạo thành sự cộng hưởng, nên không cạnh tranh được với một số công ty nội địa. Họa vô đơn chí, đúng lúc đó "bong bóng Dot-com" (bong bóng cổ phiếu của các công ty công nghệ cao – PV) vỡ, tài chính khó khăn, còn Hartcourt vướng vào vụ kiện tụng với Sở Giao dịch Chứng khoán New York… buộc tôi tái cấu trúc Hartcourt thành năm công ty nhỏ, tiếp tục niêm yết trên sàn Mỹ trước khi thoái vốn. Năm 2001, tôi thành lập Viasa Fund, đặt trụ sở tại Hồng Kông.

Có vẻ như ông rất ưu ái thị trường Trung Quốc?

TS. Alan Phan: Tôi đầu tư vào Trung Quốc vì thời gian còn làm việc cho Eisenberg, tôi đã lăn lộn ở thị trường này và gầy dựng được một số mối quan hệ. Tôi cũng biết người Trung Quốc rất giỏi làm ăn, đặc biệt là tinh thần doanh nhân của họ, rất ghê gớm. Tôi đã chứng nghiệm được điều này khi bán nhà máy ở Mexico, đầu tư vào Trung Quốc năm 1983. Dù bị chính quyền kiểm soát gắt gao nhưng họ vẫn vượt khó để làm ăn thành công.

Tinh thần doanh nhân mạnh mẽ là một yếu tố quan trọng. Nhưng kinh tế thị trường cũng là một xu hướng không thể kiềm hãm?

TS. Alan Phan: Không có kinh tế thị trường thì không có sự phát triển. Nói cho cùng, con người là sinh vật tham lam. Sự tham lam đó hình thành trong lịch sử phát triển của loài người, trở thành bản chất cố hữu, không thay đổi. Một nền kinh tế không phải thị trường, dù có hiệu quả, thì cũng chỉ là tạm thời, sớm hay muộn cũng bị chôn vùi. Cũng chính sự tham lam đó là lý do khiến kinh tế thị trường phát triển mạnh. Thế nên, nếu tạo điều kiện để sinh vật này tự làm giàu cho mình thì nó sẽ có rất nhiều sáng tạo. Còn nếu kiềm hãm, định hướng, lao động cho người khác hưởng thì người ta chỉ làm chiếu lệ mà thôi.

Tôi nói giỡn với mấy người bạn Mỹ rằng đáng ra người Mỹ phải dựng tượng ông Mao Trạch Đông. Nhờ ông ấy kiềm hãm kinh tế Trung Quốc hơn 40 năm nên Mỹ mới có điều kiện để phát triển. Chứ nếu thả ra cho tự do kinh doanh

như Hồng Kông thì bây giờ Trung Quốc đã là bá chủ thế giới.

Một số ý kiến cho rằng việc Trung Quốc trở thành bá chủ thế giới chỉ còn là vấn đề thời gian…

Tôi tin rằng chừng nào còn duy trì một nền kinh tế chỉ huy thì Trung Quốc không thể trở thành siêu cường như mong muốn của họ. Cũng giống như xe hơi, một người nhấn ga, một người đạp thắng thì chiếc xe chắc chắn sẽ vận hành một cách xộc xệch.

Trong lời để tựa cuốn sách Niêm yết sàn Mỹ, ông viết: "Thực sự, niêm yết sàn Mỹ dễ hơn sàn Việt từ phí tổn đến thời giờ". Hai yếu tố này là lý do khiến sàn Mỹ thu hút được nhiều công ty niêm yết?

TS. Alan Phan: Lý do khiến sàn Mỹ hấp dẫn các công ty niêm yết là bởi tính thanh khoản cao. Còn thủ tục đơn giản là do cách tư duy của Chính phủ Mỹ. Họ chỉ quan tâm chuyện duy nhất là các công ty niêm yết phải trung thực và minh bạch, đồng thời tạo môi trường khuyến khích sự minh bạch sinh sôi nảy nở. Mọi doanh nghiệp niêm yết nếu bị phát hiện có hành vi gian dối, bớt xén hoặc cung cấp thông tin sai lệch đều bị trừng phạt rất nặng, thậm chí truy tố.

Việc phát hiện hành vi gian dối khá dễ dàng. Bởi ngoài hàng trăm, hàng ngàn cổ đông, việc giám sát doanh nghiệp niêm yết còn có sự góp mặt của các chuyên gia phân tích với sự tiếp tay nhiệt tình của báo chí… Nói nôm na là trong một căn phòng đèn đuốc sáng choang, mọi người dòm ngó lẫn nhau, thì việc che giấu những hành vi gian lận là rất khó. Mọi người cùng hướng tới sự minh bạch vì sự minh bạch mang lại lợi ích cho tất cả mọi người.

Sau hơn ba thập niên bươn chải ở nước ngoài, ông quay lại Việt Nam thành lập Công ty Thông tin Tài chính Vi Phi (Vifinfo). Ông nhìn thấy cơ hội gì từ thị trường này?

TS. Alan Phan: Nhiều năm qua, tôi vẫn thường xuyên về thăm quê hương. Ở đây, tôi còn nhiều bà con, bạn bè. Thỉnh thoảng, tôi cũng có những khoản đầu tư nho nhỏ theo lời khuyên của một vài người, nhưng phần lớn đều không thành công. Tôi muốn nghiên cứu thị trường chứng khoán Việt Nam. Nhưng thay vì mua lại thông tin thì chúng tôi thành lập Vifinfo để tự nghiên cứu và đánh giá. Chúng tôi xây dựng một website về chứng khoán, bán

terminals, phần mềm có thông tin nghiên cứu cho các nhà đầu tư cần, và tham gia sản xuất tạp chí Thị trường Chứng khoán mỗi tháng một số. Vifinfo hiện vẫn đang lỗ.

Lỗ nhiều không, thưa ông?

TS. Alan Phan: Chúng tôi đã đầu tư khoảng 1,2 triệu đô la và đến thời điểm này, vẫn chưa thu được một đồng lời. Chừng nào chịu hết nổi thì tôi buông. Nhìn chung, khoản đầu tư này khá khiêm tốn trong tổng danh mục đầu tư của quỹ Viasa Fund và cũng không phải là vấn đề sinh tử. Thực ra, hoạt động kinh doanh của tôi chủ yếu vẫn là thị trường Mỹ và Trung Quốc. Về phần mình, tôi cũng không đặt nhiều kỳ vọng vào thị trường này.

Tức là ông đã chuẩn bị sẵn sàng cho mình tình huống thất bại?

TS. Alan Phan: Trong hơn 40 năm đi làm, tôi chưa thấy một trường hợp nào thành công một cách êm thắm. Ông Eisenberg, Chủ tịch Tập đoàn Eisenberg, có nói một câu mà tôi nhớ hoài: "Khi anh bị té thì cố gắng ngửa mặt lên. Chừng nào anh còn ngẩng mặt lên thì anh còn có thể trỗi dậy". Thực tế là tôi cũng đã một vài lần trắng tay, nhưng không xem đó là thất bại.

Vậy thì, với ông, như thế nào mới là thất bại?

TS. Alan Phan: Với tôi, bỏ cuộc trước khi tới đích là thất bại. Tôi chưa bỏ cuộc nghĩa là tôi chưa thất bại.

Còn sự thành công?

TS. Alan Phan: Tôi quan niệm một người thành công trong cuộc sống phải hội đủ sáu yếu tố. Thứ nhất là có sức khỏe. Thứ hai, trí tuệ đầy đủ. Thứ ba, tinh thần mạnh mẽ, sáng suốt. Thứ tư, tâm linh mình được thanh nhàn, êm ả, hòa hợp với vũ trụ, với đấng tối cao nào đó. Thứ năm, trả ơn xã hội bằng những đóng góp thiết thực. Sau cùng, có tài sản vật chất đầy đủ. Thiếu bất kỳ yếu tố nào trong sáu yếu tố này thì chưa phải toàn vẹn.

Có cầu toàn quá không?

TS. Alan Phan: Đúng là khó ai có thể đạt được sáu yếu tố này một cách trọn vẹn. Một ngày thành công và hạnh phúc là ngày mình cải thiện được một vài

yếu tố trong đó. Còn ngày nào không có sự cải thiện thì là một ngày vô dụng. Tức là so sánh mình ngày hôm nay với ngày hôm qua.

Từ góc độ của một nhà đầu tư, ông đánh giá thế nào về môi trường làm ăn ở Việt Nam hiện nay?

TS. Alan Phan: Việt Nam khá giống với Trung Quốc cách nay 15 năm, vẫn đang dùng dằng giữa thể chế kinh tế thị trường và kinh tế chỉ huy của Nhà nước. Sự không rõ ràng này khiến các nhà đầu tư nước ngoài không tiên liệu hết được rủi ro khi cần ra những quyết định quan trọng, khiến việc kinh doanh bị chi phối quá nhiều bởi yếu tố may rủi. Đó là vấn đề khiến các nhà đầu tư e ngại nhất.

Còn Trung Quốc thì rõ ràng hơn. Viễn thông, xuất bản, quốc phòng hay những lĩnh vực liên quan đến an sinh xã hội như điện, nước… vẫn do Nhà nước độc quyền kiểm soát. Nhưng các ngành sản xuất hàng tiêu dùng, hàng xuất khẩu, công nghệ cao, ngân hàng… thì được phép hoạt động theo quy luật của kinh tế thị trường. Việt Nam chưa được như vậy.

Nếu cần một khuyến nghị để thu hút FDI, ông sẽ nói…

TS. Alan Phan: Trung bình mỗi năm các nhà đầu tư nước ngoài giải ngân khoảng 70 – 100 tỉ đô la vào các dự án tại Trung Quốc. Trong khi đó, những công ty Trung Quốc niêm yết trên sàn Mỹ hiện nay đã thu hút được khoảng 1.000 tỉ đô la. Chính phủ Trung Quốc đã nhận ra được điều này nên họ có nhiều động thái khuyến khích các doanh nghiệp niêm yết trên sàn giao dịch nước ngoài. Xét cho cùng thì đây cũng là một hình thức thu hút đầu tư nước ngoài.

Dù Chính phủ Việt Nam đã có nhiều cố gắng trong cải cách hành chính, tạo nhiều thuận lợi cho những nhà đầu tư nhưng để mang vốn đầu tư vào Việt Nam, họ vẫn phải vượt qua rất nhiều rào cản, chờ dự án được phê duyệt, rào cản pháp lý…, khiến tốn kém về thời gian và chi phí. Trong khi đó, nếu công ty Việt Nam niêm yết trên sàn giao dịch quốc tế, nhà đầu tư có thể dễ dàng đầu tư vào trong năm giây đồng hồ, bằng cách mua cổ phiếu của công ty.

Vấn đề thứ hai, cũng rất quan trọng đối với các nhà đầu tư, là tốc độ thoái vốn. Khi cần rút vốn, nhà đầu tư cũng chỉ cần một thao tác là đặt lệnh bán cổ phiếu của doanh nghiệp mà họ đang nắm giữ. Thêm nữa, một công ty đã niêm

yết, thí dụ như sàn Nasdaq, thì bản thân doanh nghiệp cũng không cần phải mất thì giờ tìm kiếm, trình bày, thuyết phục... các nhà đầu tư.

Một vấn đề khiến nhiều nhà đầu tư nước ngoài quan tâm là liệu Chính phủ Việt Nam có thể kiểm soát lạm phát ở mức 7% như chỉ tiêu Quốc hội đề ra. Ông thấy sao?

TS. Alan Phan: Tôi luôn hoài nghi về những con số, chỉ số mà các Chính phủ công bố, không riêng gì Việt Nam. Cũng giống như việc chi tiêu của một gia đình, kiếm được năm đồng mà xài mười đồng thì chắc chắn phải mang nợ, không gặp rắc rối hôm nay thì ngày mai sẽ gặp rắc rối, mặc dù trong ngắn hạn có thể vay nợ chỗ này chỗ khác. Mỹ là một trường hợp điển hình. Chính quyền của Tổng thống Barack Obama đang xài quá nguồn thu của mình. Việc này là một lối tự sát từ từ.

Ngoài công việc kinh doanh, được biết ông còn tham gia giảng dạy tại hai trường đại học Fudan và Đồng Tế ở Trung Quốc. Đi dạy học với ông là...

TS. Alan Phan: Giờ dạy của tôi rơi vào ngày cuối tuần nên cũng không ảnh hưởng nhiều đến công việc. Thực ra, lý do khiến tôi đi dạy là để học.

Học gì?

TS. Alan Phan: Đi dạy là dịp để tôi phải hệ thống lại kiến thức cũ, đồng thời mình phải nghiên cứu, phát triển thêm. Sau khi tham gia vài ba khóa, hiện tôi đã chấm dứt công việc này.

Vì hết cái để học?

TS. Alan Phan: Thành thực, tôi không thích sinh viên châu Á vì họ thường rất thụ động. Vào lớp là nghe thầy giảng từ đầu đến cuối, trong khi tôi đòi hỏi sinh viên phải đọc sách trước khi tới lớp. Thông thường, tôi chỉ dành khoảng 20 phút để giải thích những vấn đề mà họ không hiểu, thời gian còn lại để dành cho sự tranh biện. Sách chưa chắc đã đúng, những gì tôi hiểu chưa chắc đã đúng. Muốn học có hiệu quả thì phải có sự tranh biện. Chính sự thụ động của sinh viên khiến tôi hết hứng thú.

Cách nay hơn 40 năm, ông cũng là sinh viên Á Đông?

TS. Alan Phan: Hoài nghi là một phẩm chất cần thiết để tiến xa trên con đường học vấn. Tôi thích sự tranh biện vì nó tạo ra sự kích thích về trí tuệ, chứ không phải vì tôi ương bướng. Vì vậy nên thời đi học, tôi được một số thầy rất thích, nhưng cũng có một số thầy không thích.

Gác lại chuyện công việc. Người ta nói biết làm thì cũng phải biết chơi. Còn ông thì sao?

TS. Alan Phan: Tôi cũng ham chơi. Những thú chơi của tôi khá đơn giản. Một buổi chiều thư thả ngồi nghe những bản nhạc cổ điển mình yêu thích, đọc một cuốn sách, đi bơi, lang thang vô rừng hoặc đi ăn với bạn bè là đủ vui. Những thú chơi không tốn kém, làm tôi tự tin hơn, bởi ngay cả những khi túng quẫn nhất, tôi vẫn có thể chơi hoài.

Xin cảm ơn ông về cuộc trò chuyện này.

GIẢI MÃ THẤT BẠI CỦA ALAN PHAN Ở VIỆT NAM

Johnny Trần Quang

(Vài lời về cái "tôi": Tôi tốt nghiệp bằng M.S. về IT ở bang Arizona xong, may mắn được hãng Intel cho vào làm việc. Qua lại cũng đã hơn 10 năm. Có chút tiền để dành, chưa vợ con phải lo toan, nên tôi cùng một bạn cũ mở một công ty nhỏ ở Đà Nẵng, làm software gia công cho mấy công ty Mỹ tôi có quan hệ bên này. Mỗi tháng tôi rót hơn nửa lương mình, nuôi đám quân 9 người và các chi phí đã hơn 3 năm nay. Nói theo kiểu Mỹ, công ty Việt Nam của tôi vẫn chưa thấy "ánh sáng trong đường hầm". Tôi đang đứng trước quyết định có nên dẹp tiệm và coi như đây là một thất bại làm ăn đầu tiên?
Lần trước, tôi bay về Cali dự buổi họp mặt của TS Alan Phan với các thân hữu BCA. Cuối buổi, tôi hỏi về tình trạng làm ăn cá nhân của tôi và xin TS cho ý kiến tư vấn. Không còn thì giờ, TS nói viết email rồi TS sẽ trả lời sau. Tôi rất bền chí nên quấy rối TS với liên tiếp 8 cái emails khác nhắc nhở. Sau cùng, ông chịu thua và hẹn gặp tôi tại một buổi hội thảo về IT funding tổ chức tại LaJolla (San Diego). Sẵn cơ hội, tôi muốn đào sâu thêm về kinh nghiệm làm ăn của ông tại Việt Nam (ông cho là thất bại) để cùng chia sẻ với các bạn trẻ IT. Dù sao, ông cũng là một nhà kinh doanh tôi thán phục và đi trước thế hệ tôi cả chục năm. Tôi xin TS cho ghi lại qua máy ghi âm và tóm lược nơi đây các phần quan trọng).

Chúng tôi thong thả cuộc trò chuyện trong buổi chiều thứ sáu, sau cuộc hội thảo, vì ông cũng còn nhiều thời gian, đợi qua giờ cao điểm để tránh kẹt xe trên Xa lộ 5 khi quay về lại Quận Cam.

Chú là một nhân vật nổi tiếng, luôn sẵn sàng chia sẻ những thất bại của mình. Hôm nay, cháu muốn đào sâu về cái thất bại gần nhất của chú ở Việt Nam để cháu và các bạn trẻ BCA học hỏi. Các câu hỏi có thể hơi riêng tư, không biết chú có thoải mái trả lời?
TS Alan Phan: Theo sự quan sát kinh nghiệm cá nhân mình và người quen, chú nhận thấy một doanh nhân khi làm phi vụ đầu tư hay thương mại, đều có một tỷ lệ cân xứng giữa thành công và thất bại. Trong 10 việc, giỏi lắm là thành

công hay thất bại lớn trong 3, 4 lần… còn lại là làng nhàng không đi đến đâu (có nghĩa là mất thời gian và các cơ hội khác).

Vì hiện tượng này phổ thông như vậy, nên "khoe ra khi thắng và giấu đi khi thua", cũng chẳng ích gì cho giá trị cốt lõi của sự nghiệp mình. Tuy nhiên, chú cũng ít khi day dứt hay hối tiếc với thất bại một cách quá đà. Khi thua trận, chú chỉ bỏ ra vài ngày nghiên cứu lý do và ghi nhớ bài học, rồi xếp nó vào cái *file archive*, chỉ mở ra khi cần thiết. Trong khi đó, việc chăm chú vào những cơ hội tiềm năng trước mặt để kiếm lại số tiền vừa mất quan trọng hơn nhiều.

Cháu vẫn nghĩ chú là người hay hoài niệm về quá khứ?

TS Alan Phan: Chỉ về những quá khứ mang nhiều ký ức, kỷ niệm đẹp mà mình trân trọng. Còn những cay đắng, khó khăn, ngu xuẩn… hãy nên quên đi cho nhẹ hành lý.

Chú có thể bắt đầu bằng tình huống nào khiến chú đầu tư làm ăn ở Việt Nam mà đã làm chú mất gần 2 triệu đô la Mỹ?

TS Alan Phan: Thực ra đó không phải là một quyết định kinh doanh bình thường. Chú vừa xong bằng DBA bên Úc, không muốn quay lại làm việc và sống bên Hồng Kông hay Thượng Hải sau 10 năm, nên nghĩ mình nên bỏ ra vài năm lang thang các nước Đông Nam Á ăn chơi thư giãn. Nhưng bạn bè, nhất là ở Việt Nam, cứ rủ rê. Trước đó khi làm việc ở Trung Quốc, hay về Việt Nam chơi, cũng bị rủ rê hoài. Kết quả là trong nhiều năm, cho vay mượn rồi đầu tư cả vài trăm ngàn rồi cũng mất hết. Chỉ là số tiền nhỏ, nhưng mất bạn bè bà con là điều khó chịu hơn.

Do đó, khi một người bạn cũ nói về một mô hình chú đã thực hiện thành công bên Trung Quốc, bây giờ chỉ đem nhân bản ở Việt Nam chắc không nhiều rủi ro. Và anh bạn trẻ này nhiều tham vọng đang khao khát tạo dựng một sự nghiệp mới cho mình và bạn bè. Giới hạn đầu tư ban đầu là 500.000 đô la. Có lẽ đầu óc chú không được bình thường khi đồng ý, nhưng phải giữ lời hứa.

Công ty Vinabull được thành lập để xây dựng một *database* cho các nhà đầu tư chứng khoán cá nhân và tổ chức. Mô phỏng theo mô hình của Bloomberg và Reuters, Sinobull thành công bên Trung Quốc nhờ giao diện dễ dùng, nhất là hoàn toàn bằng tiếng Trung Quốc. Ở đỉnh cao, Sinobull có hơn 20 ngàn thành viên, chịu trả khoảng 25 đô la Mỹ một tháng, đem lại lợi

nhuận tốt dù không thể so sánh với các công ty đa quốc. Mọi người suy nghĩ là khi thị trường chứng khoán Việt Nam bùng nổ như bên Trung Quốc thì 1/5 khách hàng cũng là một điểm khởi đầu tốt cho Vinabull.

Tuy nhiên, Vinabull thất bại vì thị trường chứng khoán Việt Nam suy sụp khá sâu vào 2008, rồi sản phẩm trình làng quá trễ, các đối thủ cạnh tranh ở Việt Nam có xu hướng tặng *free* dịch vụ và Vinabull gần như không có một chương trình tiếp thị nào đáng kể.

Chú cho đây là các nguyên nhân căn bản của sự thất bại?

TS Alan Phan: Không, đây chỉ là vài yếu tố góp phần vào đại họa. Nguyên nhân căn bản của mọi kinh doanh thất bại luôn luôn là sự thiếu sót của ban quản trị và nhà đầu tư.

Với ban quản trị, những yếu kém tai hại là thiếu kế hoạch bài bản, chiến lược và tầm nhìn dài hạn, chưa đủ kinh nghiệm, không năng động sáng tạo, đội ngũ nhân viên không đủ động lực và chương trình tiếp thị hời hợt...

Với nhà đầu tư, người thực sự bỏ tiền ra cho cả hệ thống vận hành, họ phải có quyết tâm, đam mê và chăm chú vào mục tiêu chính, phải biết kiểm soát và giảm thiểu mọi yếu tố rủi ro, nhất là tài chính.

Tại Vinabull, ban quản trị là những bạn trẻ nhiệt huyết của IT Việt Nam, có rất nhiều cố gắng hăng say (lúc khởi đầu). Tuy vậy, họ thiếu sót kinh nghiệm, kỹ năng và quan hệ. Quen lối làm ăn kiểu Việt Nam nên họ cũng mang tính thích đầu tư dàn trải, phô diễn và chắp vá.

Nhà đầu tư (là ông già Alan) thì mải ham chơi, không còn động lực hay tập trung, nên cứ để công ty trôi nổi theo tùy tiện của thời thế và nhân lực. Cho đến khi giật mình nhìn lại thì số tiền đầu tư ban đầu đã phình lên đến 1,5 triệu đô. Chú thường ví Vinabull như một doanh nghiệp nhà nước "cha chung không ai quan tâm".

Chú không nghĩ là chính quyền hay lối điều hành kinh tế vĩ mô góp phần nào trong việc thất bại?

TS Alan Phan: Không. Thủ tục hành chính có thể nhiêu khê, vài quan chức cũng gõ cửa sau xin trà nước, nhưng nói chung thì đây là những rào cản nhỏ, không ảnh hưởng đến kết quả chung cuộc. Chuyện thị trường chứng khoán Việt Nam nhỏ và dễ bị thao túng bởi các đội lái tàu, bất cứ chuyên

gia nào cũng có thể nhận thức. Mình không nghiên khảo và dự đoán chính xác, thì là lỗi của mình thôi.

Sau vài năm kinh nghiệm, chú nhận xét thế nào về nhân viên Việt?
TS Alan Phan: Người Việt trẻ rất bén nhạy, ham học và cầu tiến. Nếu ban quản trị cung cấp cho họ một động lực đam mê dài hạn và đối xử với họ trên tinh thần bình đẳng công tâm, họ sẽ là những bộ phận tuyệt vời cho hệ thống. Tuy nhiên, ban quản trị Việt Nam thường lơ là yếu tố quan trọng này; và sự hăng hái ban đầu hay bị thời gian triệt tiêu; và quan hệ với nhân viên chỉ còn là một đổi chác dựa trên tiền bạc và quyền lợi.

Nhưng tại sao các doanh nghiệp FDI hay chê nhân viên Việt thiếu kỹ năng và lười sáng tạo?
TS Alan Phan: Đây là một vấn đề phức tạp hơn thoạt nghĩ. Chú cho yếu tố ảnh hưởng lớn là lối giáo dục từ chương, lỗi thời và mang nặng hình thức bằng cấp (thay vì kiến thức). Các doanh nghiệp FDI cũng không mặn mà lắm với việc đào tạo lâu dài cho nhân viên (các dự án đầu tư đều có một thời điểm trung hạn). Một yếu tố khác là lối tư duy của gia đình và xã hội Việt không khuyến khích việc đổi mới, sáng tạo hay phản động (disruptive). Sống quen với lũ, mọi người chỉ muốn yên thân hưởng thụ. Bon chen nhiều thì lắm gian nan trong mọi quan hệ.

Khi Vinabull gặp trở ngại phát triển tại thị trường chứng khoán Việt Nam, với quan hệ rộng, sao chú không nhảy qua các thị trường ở Đông Nam Á hay Âu, Mỹ?
TS Alan Phan: Mỗi một thị trường đòi hỏi một chương trình tiếp thị khác biệt và một đầu tư mới về tiền bạc, nhân lực và tổ chức. Các đối thủ cạnh tranh tại nơi đây cũng đều là những doanh nghiệp lâu đời và nặng ký. Vinabull phải mất gần 1 năm với cả 10 nhân viên để chuyển ngữ phần mềm của Sinobull ra tiếng Việt. Chuyện thu nhặt và tạo dựng một *database* hoàn chỉnh cũng rất tốn kém. Ông già Alan không có tâm trí hay đam mê lúc đó để bầy ra chuyện mới. Chỉ mong trận đấu chóng qua để rảnh tay làm chuyện khác.

Nếu quay ngược lại quá khứ, chú sẽ làm gì khác hơn?
TS Alan Phan: Người Mỹ gọi điều nầy là "*Monday quarterbacking*". Suy nghĩ

về các tình huống "*what-if*" của trận đấu cuối tuần rồi. Với chú, ghi nhận bài học và lo cho trận đấu tuần tới xem ra thiết thực hơn.

Khi thời thế đẩy đưa, có lẽ mình cũng chẳng làm gì khác hơn được. Có lẽ "định mệnh đã an bài". Chú không biết. Nhưng chắc chắn là chú không hối tiếc gì nhiều lắm về thất bại này: số tiền bị mất không lớn, nhân viên dù bị mất việc nhưng được trả lương đầy đủ, thân tình với các đối tác và khách hàng không bị sứt mẻ...

Đời có những ngã rẽ không gì thú vị, nhưng chấp nhận để có dịp quay lại đường chính, tiếp tục cuộc hành trình đang dang dở... là một điều may mắn.

Trong tương lai, chú nghĩ là sẽ có cơ hội quay về Việt Nam đầu tư và kinh doanh?
TS Alan Phan: Có quá nhiều tình huống để định vị chính xác về một quyết định trong tương lai. Từ cơ hội cá nhân đến môi trường kinh doanh, từ yếu tố nội tại đến lực chuyển của thời thế, từ nhiệt huyết còn lại đến giới hạn của tuổi tác...Với chú, ưu tiên hàng đầu bây giờ là sức khỏe và sự bình yên trong tâm hồn. Mọi thứ khác chỉ là thứ yếu.

Chú sẽ còn về lại Việt Nam nhiều lần, ngắn dài hay làm gì, thì cứ để định mệnh đẩy đưa. Trong tư duy của chú hiện nay, việc sống ở đâu trong phần đời còn lại không phải là một vấn đề cần giải pháp hay phân tích. Nhưng nếu có làm bất cứ một điều gì, nội tâm và ảnh hưởng của chú phải hoàn toàn thoải mái, kể cả chuyện ra công viên cho bồ câu ăn trong một ngày nắng đẹp...

Cám ơn chú về thời gian dậy cháu và các bạn trẻ IT những điều cần ghi nhớ khi làm ăn.

Trước khi từ giã, TS Alan Phan trao cho tôi tờ giấy in một câu nói từ một danh nhân.

Tôi bay về lại Boston tối hôm đó. Trên máy bay, tôi nghe đi nghe lại cuốn băng vài lần. Tôi muốn ghi ra vài cảm nghĩ cá nhân; nhưng trước đó, muốn nghe phản hồi từ các bạn trẻ khác. Và lại, tôi cần phải tóm lược lại để chú Alan *edit* và cho *post* trên Góc Nhìn Alan như đã hứa.

** *"To laugh is to risk appearing the fool. To weep is to risk being called sentimental. To reach out to another is to risk involvement. To expose feelings is to risk exposing your true self. To place your ideas, your dreams before the crowd is to risk being called naive. To love is to risk not being loved in return. To live is to risk dying. To hope is to risk despair, and to try is to risk failure. But risks must be taken because the greatest hazard in life is to risk nothing. The person who risks*

*nothing does nothing, has nothing, and becomes nothing. He may avoid suffering and sorrow, but he simply cannot learn and feel and change and grow and love and live. Chained by his certitudes, he is a slave he's forfeited his freedom. Only the person who risks is truly free." - Leo Buscaglia (Xem lời dịch phía dưới)***

Johnny Trần Quang

*** "Cười thì sợ giống người điên. Khóc thì bị kêu mềm yếu. Đưa tay kết bạn thì rủi ro khi quan hệ. Chia sẻ tâm tư thì như phơi bày trần trọi bản thân. Đem ý tưởng, giấc mộng của mình trình cho đám đông mang rủi ro bị gọi là ngây thơ. Yêu lỡ không được đền đáp. Sống thì chịu rủi ro về cái chết. Hy vọng mang rủi ro tuyệt vọng; cố gắng thì bị rủi ro vì thất bại. Nhưng các rủi ro phải được chấp nhận và vượt qua vì cái nguy hiểm nhất cho đời người là không dám làm gì rủi ro. Người không dám rủi điều gì là người không làm được điều gì, không có gì, và trở thành vô nghĩa. Người ấy có thể tránh được những đau đớn và buồn bã, nhưng bạn đó sẽ không học gì, cảm nhận gì, thay đổi gì, phát triển gì hay yêu ai và sống thế nào. Trói buộc vào nỗi sợ, người ấy biến thành nô lệ và từ bỏ tự do cho mình. Chỉ những ai dám nhận rủi ro, người ấy mới thực sự tự do." - Leo Buscagli.*

PHẦN 10

HẠNH PHÚC BÊN NGOÀI

MỖI CON NGƯỜI LÀ MỘT THỰC THỂ SỐNG ĐỘNG VỚI NHỮNG TRẢI NGHIỆM VÀ TƯ DUY KHÁC NHAU. NẾU CÓ NHỮNG ĐỤNG CHẠM VÀ MÂU THUẪN MÀ KHÔNG THỂ GIẢI QUYẾT THỎA ĐÁNG, HÃY TÔN TRỌNG NGƯỜI KHÁC VÀ NÉ SANG ĐƯỜNG KHÁC. THẾ GIỚI CÒN QUÁ RỘNG ĐỂ TRANH GIÀNH HAY THÙ HẬN NHỮNG MIẾNG ĐẤT HAY SỰ VIỆC NHỎ NHOI. THA THỨ CHO NGƯỜI VÀ THA THỨ CHO MÌNH.

CHO VÀ NHẬN

Vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia khi cho, đều muốn tiền mình tặng phải đem lại một kết quả tương xứng.

Do đó, sự ngần ngại khi cho xuất phát từ tâm trạng không muốn bị mất vô lối số tiền mình đã khổ nhọc gây dựng. Ký một chi phiếu thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

Tạp chí Doanh Nhân

KHI TỶ PHÚ MỸ CHO...

Sau khi tạo dựng hai tài sản khổng lồ cho cá nhân trong suốt đời làm việc, ông Bill Gates tặng lại cho từ thiện 60 tỷ đô la Mỹ và ông Warren Buffett tuyên bố sẽ đem hiến dâng đến 90% tài sản cho các chương trình vô vụ lợi. Tôi nghĩ hành xử này đã đem lại một ảnh hưởng vô cùng lớn lao trên khắp thế giới cho chủ nghĩa kinh tế tư bản và cho đế chế Mỹ, hiệu quả hơn cả ngàn tỷ đồng chính phủ Mỹ đã bỏ ra để bảo vệ quyền lợi mơ hồ tại Afghanistan và Iraq.

Hai ông Gates và Buffett đã thay đổi hẳn tư duy của nhiều thế hệ về hình ảnh xấu xí của các nhà tài phiệt. Họ và rất nhiều nhà tỷ phú khác của Mỹ như Turner, Soros, Cooperman... đã định vị lại giá trị cốt lõi của một siêu cường kinh tế. Trong khi đó, khi qua Trung Quốc vào năm 2010 để kêu gọi các tỷ phú Tàu đóng góp thêm cho xã hội, hai ông đã thất bại chỉ nhận "cam kết" khoảng 100 triệu đô la. Sau đó, phần lớn các cam kết này đã "cuốn theo chiều gió" vào quên lãng, kiểu các đại gia Việt Nam hay "thể hiện tên tuổi" qua các cuộc đấu thầu từ thiện.

TRIẾT THUYẾT GIỮA CHO VÀ NHẬN

Qua lịch sử, con người luôn bị giằng co bởi "cho và nhận". Kinh thánh Cơ Đốc, triết lý và văn hóa Âu Mỹ luôn ca tụng người cho. Triết thuyết Phật thì lấy đức từ bi làm căn nguyên, còn Koran của Hồi giáo cấm chuyện thu lãi suất khi cho vay nợ. Trong khi đó, lòng tham và nhu cầu sinh tồn bắt con người bình thường phải tranh đấu để "nhận" càng nhiều càng tốt, không những cho mình mà còn cho cả dòng họ con cháu. Câu nói "người thắng cuộc là người có nhiều đồ chơi nhất khi chết" nghe như là một lời khôi hài, nhưng chứa đựng một thực tại rất đúng với đại đa số nhân loại.

Với tôi, lời của cha luôn nằm trong tâm trí, "con muốn giúp người nghèo thì đừng bao giờ làm một người nghèo". Nếu mình không nhận, không tích tụ, thì lấy gì để cho. Muốn giúp người dốt nát, phải thu nhận kiến thức; để giúp người đau yếu, bản thân mình phải mạnh khỏe. Ngay cả khi "cho" là một mục tiêu số một của đời sống, mình vẫn phải đối diện với nhiều mâu thuẫn nội tại; vì ai cũng hiểu rằng, khi lao vào thương trường, doanh nhân gần như phải làm việc 24 tiếng mỗi ngày (khi ngủ cũng mơ đến công việc) và phải vượt qua bao áp lực, từ tài chính, sản phẩm, nhân viên bên trong, đến khách hàng, đối thủ, thay đổi bên ngoài. Thì giờ và công sức nào còn lại để "cho"?

PHONG CÁCH VÀ MỤC TIÊU KHI CHO

Ông Bill Gates đã từng là người giàu nhất thế giới nhiều năm trước khi "cho". Khi bị hỏi về tài sản kếch xù của mình và sự mời gọi của các chương trình từ thiện, ông thường vắn tắt là ông quá bận rộn để nghĩ đến chuyện này. Các mạng truyền thông tấn công ông với những lời lẽ dành cho bọn trọc phú bủn xỉn. Mãi đến năm 2000, khi ông hoàn tất kế hoạch "cho", ông mới tuyên bố là chỉ giữ lại cho con cái gia đình vài chục triệu, đủ sống đời thoải mái. Tất cả tài sản còn lại, ông sẽ trao tặng hết cho từ thiện. Ông giải thích việc "cho" cũng phức tạp và khó khăn không kém việc kiếm tiền.

Trong lĩnh vực từ thiện, không thiếu những đại gia giả dối dùng từ thiện để đánh bóng thành tích, sĩ diện mình một cách trâng tráo. Mặt khác, cũng rất nhiều bọn cá mập sẵn sàng lợi dụng người nghèo khổ để ăn cắp tiền trao tặng. Với nhiều nhân vật khác, "cho" là một hình thức sám hối những "tội lỗi" mình đã gây ra trong quá khứ khi tạo dựng tài sản. Những cái "cho" này có thể rất thực tình trong đáy tim buồn bã của mình; nhưng nhiều vị "cho" chỉ vì cần một vé tàu lên thiên đường như lời dọa của các vị sư sãi hay cha xứ.

Nhưng nói chung, vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia khi cho, đều muốn tiền mình tặng phải đem lại một kết quả tương xứng. Do đó, sự ngần ngại khi cho xuất phát từ tâm trạng không muốn bị mất vô lối số tiền mình đã khổ nhọc gây dựng. Ký một chi phiếu thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

KHI TỶ PHÚ VIỆT CHO...

Cho nên tôi rất thông cảm với những đại gia Việt Nam đang gánh chịu những

điều tiếng về việc cho. Trong khi các triệu phú Âu Mỹ đã ổn định nhiều năm về mặt tài chính, những dân mới giàu của Việt Nam vẫn phải vất vả giải quyết chuyện làm ăn hàng ngày. Giống như trường hợp Bill Gates, xin đừng trách hay thắc mắc về lòng rộng rãi nhân ái của họ. Khi sẵn sàng, họ sẽ làm ngạc nhiên chúng ta với số tiền "cho". Chúng có thể gây ấn tượng hơn cả những chân dài và máy bay riêng hay siêu xe họ đang "nhận".

Một đại gia Mỹ có nói, *"We work to make a living. We give to make a life"*. Hiểu theo nghĩa bóng, chúng ta phải "nhận" để sống còn, nhưng chúng ta phải "cho" để tạo dựng một cuộc sống ý nghĩa hơn cho mình.

ALAN PHAN: DOANH NGHIỆP CÓ NÊN ĐẦU TƯ VỐN XÃ HỘI TRONG NĂM 2012?

Bài viết do Lê Mỹ thực hiện

Diễn ra tại Thành phố Hồ Chí Minh trong vòng 12 tiếng đồng hồ ngày thứ 4 tuần này 16/2/2012, khoảng 20 diễn giả đến từ các lĩnh vực kinh tế, với trải nghiệm doanh nghiệp thực tiễn của mình sẽ chia sẻ về cơ hội đầu tư và cách kiếm tiền trong năm 2012 tại "Ngày hội đầu tư".

Một vài người trong số các diễn giả là chuyên gia kinh tế, đại diện quỹ đầu tư nước ngoài. Ở cả ba cương vị chuyên gia, quỹ đầu tư và là một doanh nhân, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa, TS. Alan đã dành cho Diễn đàn Doanh Nghiệp bài phỏng vấn về một chủ đề không được nhắc tới trong hội thảo, nhưng lại là một vấn đề mà các doanh nghiệp đều rất quan tâm và có ý nghĩa quyết định vị thế lẫn cơ hội đầu tư của các doanh nghiệp trong tương lai, đó là Vốn xã hội.

VÀI NÉT VỀ "VỐN XÃ HỘI"

Trước hết, đối với tôi, vốn xã hội và kinh doanh là hai chuyện riêng biệt, mặc dù một doanh nghiệp muốn thành công lâu dài thì phải rất quan tâm đẩy mạnh vốn xã hội. Cụ thể và đầu tiên, doanh nghiệp phải quan tâm đến nhân lực lao động – cốt lõi vốn xã hội quan trọng trong công việc kinh doanh và xây dựng nền tảng doanh nghiệp - quan tâm đến cộng đồng xung quanh để gây dựng, thiết lập và giữ vững niềm tin vào doanh nghiệp từ khách hàng, đối tác đến nhân viên.

Nhưng đó là điều không thể bắt buộc và các chủ doanh nghiệp cũng không phụ thuộc vào những trách nhiệm xã hội, như một phần của việc xây dựng và khơi thông vốn xã hội. Nói riêng về trách nhiệm xã hội, thì đây là sự tự nguyện của mỗi một lãnh đạo, là sự thể hiện tầm nhìn chiến lược, năng lực và lựa chọn của mỗi một doanh nhân. Chúng ta có thể đặt để ra những lề luật, quy định, cấm đoán doanh nghiệp không vi phạm, nhưng không thể ép buộc doanh nghiệp quan tâm đến "vốn xã hội" nói chung, đến cộng đồng, đến an sinh của những đối tượng không thuộc về doanh nghiệp.

Lẽ dĩ nhiên, một công ty có trách nhiệm đối với cộng đồng, xã hội, biết lo cho môi trường, cộng đồng xung quanh sẽ là một công ty có cơ hội và nền tảng để thành công, phát triển bền vững trong lâu dài. Nhưng như đã nói, đó là lựa chọn của riêng từng người.

Để có thể gia tăng chất keo dính kết và liên kết con người lại với nhau, tăng chất lượng và sản phẩm cho xã hội (như định nghĩa của Ngân hàng Thế Giới - World Bank về vốn xã hội), phần lớn các doanh nghiệp đã và đang thành công, các doanh nghiệp lớn đều chứng tỏ đã rất quan tâm đến vấn đề này.

Các doanh nghiệp lớn không chỉ quan tâm thể hiện trách nhiệm cộng đồng xã hội mà còn coi đó như một nguồn vốn cần được phát huy, tận dụng để một mặt thể hiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình; mặt khác đó cũng là bệ phóng để doanh nghiệp đã làm ăn tốt sẽ càng có cơ hội ăn nên làm ra tốt hơn. Cũng vì vậy, hiểu theo nghĩa ngược lại, khi nói về một doanh nghiệp đã phát huy và tận dụng tốt vốn xã hội, người ta sẽ nghĩ ngay về một doanh nghiệp lớn, có tiềm lực tài chính mạnh, dám đầu tư cho các vốn liếng, tài nguyên vô hình.

Với những doanh nghiệp mới, quy mô nhỏ, con đường phát huy và tận dụng vốn xã hội sẽ còn nhiều gập ghềnh, và đó hẳn sẽ là ưu tiên thuộc hàng thứ yếu nếu so với mục tiêu phát triển kinh doanh. Những doanh nghiệp nhỏ luôn phải lo cho sự sống còn của mình trước khi nghĩ đến gây dựng vốn xã hội. Đó cũng là yếu điểm trong cạnh tranh khiến doanh nghiệp nếu trụ vững kinh doanh, sẽ phải mất thêm nhiều thời gian mới có thể lớn hơn, thực sự thành công, chứng tỏ được sự thành công và tận dụng điều đó để bước tới.

NHỮNG RÀO CẢN PHÁT HUY VỐN XÃ HỘI

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam vẫn đang còn nhiều thách thức và kinh tế thế giới cũng đang chuyển động theo những chiều hướng khó lường, việc phát huy vốn xã hội đối với các doanh nghiệp Việt sẽ gặp nhiều khó khăn, rào cản hơn so với các doanh nghiệp trong cùng khu vực hoặc trên trường quốc tế.

Rào cản nội tại và trước nhất là nền kinh tế Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang ở trong thời kỳ vừa đi ra biển lớn, sức khỏe còn non yếu và khả năng đề kháng trước sóng to, gió mạnh chưa cao. Doanh nghiệp và cả nền kinh tế sẽ phải tập trung mọi nguồn lực để xây dựng nền tảng kinh doanh, hơn là đầu tư cho vốn xã hội. Đương nhiên trong bối cảnh này thì đầu tư vật

lực, nhân lực vào vốn xã hội sẽ dễ bị xem là một sự lãng phí và chưa thật cần thiết, như đã nói về ưu tiên của doanh nghiệp khi chọn sự sống còn của doanh nghiệp thay vì chọn phát triển vốn xã hội ở tầm mức vi mô.

Nhưng để phát triển lâu dài và bền vững, dù tập trung vào xây dựng nền tảng kinh doanh và tăng sức đề kháng khi hội nhập, những doanh nghiệp đủ nguồn lực vẫn phải tính chuyện đầu tư vốn xã hội, với mức độ có thể còn nhỏ giọt, dần dà chứ chưa thực sự mạnh mẽ và có thể cho thấy hiệu quả tức thời. Một số doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đã có công nghệ riêng, có thương hiệu và có lối đi riêng. Chẳng hạn như Trung Nguyên Café, như Vinamit, như Vinamilk… Nhưng con số các doanh nghiệp như vậy không nhiều. Hầu hết các doanh nghiệp vẫn phải đau đầu với bài toán chuẩn bị vị thế cho tương lai hay cứ phải giải quyết những vấn đề trước mắt rồi đến đâu hay đó.

Thành thật mà nói, nếu so với các quốc gia lân cận trong khu vực, chưa nói đến các quốc gia có nền kinh tế cường thịnh và xã hội phát triển vượt bậc, thì về mặt phát huy vốn xã hội ở các thang bậc vi mô, trung mô, doanh nghiệp Việt Nam gần như chưa có gì, và vốn xã hội một khi chưa được khơi lên, được quan tâm đúng mức, cũng gần như không giúp được gì cho doanh nghiệp Việt Nam trong việc củng cố vị thế kinh doanh như mong muốn. Đây chắc chắn sẽ là một bất lợi khi kinh tế và doanh nghiệp Việt Nam vượt qua được những thách thức của năm 2012, trong bão khủng hoảng chung của toàn cầu.

Năm 2012, dù không bi quan, kinh tế thế giới theo tôi dự đoán vẫn còn rất xấu. Kinh tế Việt Nam khó thoát khỏi trường điện từ ảnh hưởng, chưa kể chúng ta cũng đang trong giai đoạn tái cấu trúc và xáo trộn, nhiều thứ sẽ phải làm lại từ đầu. Một môi trường kinh doanh và không khí, điều kiện nói chung đang có nhiều thay đổi và khó khăn sẽ khiến các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân bắt buộc phải hạn chế việc đầu tư vốn xã hội, đầu tư cho nhân lực, con người, cho những mục tiêu xã hội lớn lao.

Mặc dầu, nếu nhìn về toàn cảnh chung, đây lại là đòi hỏi vô cùng cấp bách của một nền kinh tế – xã hội đang tụt hậu, đi sau, đặc biệt về văn hóa, văn minh. Đáp ứng nhu cầu đòi hỏi cải thiện vốn xã hội ở tầm cấp vĩ mô, lại phải xây trên nền tảng và bắt đầu từ tầm cấp vi mô, từ doanh nghiệp, từ sự liên kết con người và gia tăng chất lượng nhân lực, chất lượng sản phẩm cho xã hội của cộng đồng doanh nghiệp. Đối với các nhà quản lý công ty, đòi hỏi này khá lớn lao và chắc chắn để giải quyết những vấn đề nội tại, trước mắt

của mỗi một doanh nghiệp, để giải quyết chuyện sống còn hay rút lui, bảo toàn sức lực, doanh nghiệp sẽ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc co lại đầu tư vốn xã hội.

Như vậy, sẽ còn rất lâu nữa cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam mới thực sự khơi thông nguồn vốn quý giá phát triển bền vững và tăng cao sức cạnh tranh. Nền kinh tế – xã hội Việt Nam cũng sẽ còn xa mới có thể đạt tới những gì mà vốn xã hội đã mang đến cho các quốc gia phát triển. Mọi lựa chọn đều có cái giá của nó. Cái giá phải trả trước mắt của chúng ta là tồn tại, vượt qua thách thức cam go của yếu nghèo, được đánh đổi bằng sự chuẩn bị và đắc thụ những vị thế tương lai.

ALAN PHAN: "DẠY CON KHÓ HƠN ĐIỀU HÀNH DOANH NGHIỆP"

Hương Giang thực hiện

Có thể gọi ông là triệu phú Việt kiều, cũng có thể chẳng cần quan tâm đến điều đó, vì Alan Phan nói rằng, lúc hết tiền cũng như có tiền, ông thấy không có gì khác nhau lắm.

Chia sẻ với VietNamNet về chuyện con cái, Alan Phan bảo: "Khi làm ăn thua cuộc, tôi thường nói "mình ngu rồi, làm lại thôi". Nhưng dạy con thì khó hơn chục lần điều hành doanh nghiệp, và đau đầu hơn nhiều vì không thể "làm lại được".

Nhắc đi nhắc lại với phóng viên rằng, ông không có ý khuyên bảo gì trong vấn đề dạy con, vì mục tiêu của mỗi cha mẹ rất khác nhau. "Tôi không phải là nhà giáo dục, không phải là chuyên gia về dạy con hay người có thẩm quyền nói về đề tài này chuyên sâu", ông nói.

DẠY CON PHỤ THUỘC HÊN XUI!

Nhưng thưa ông, dù không phải là chuyên gia dạy con nhưng hai người con trai lớn của ông vẫn rất thành công trên đất Mỹ theo con đường đã chọn: một người (con lớn) là công tố viên cho tiểu bang California, người còn lại (con thứ hai) làm khoa học gia cho Bộ Quốc phòng Mỹ. Ông từng chia sẻ rằng: "Các con tôi đã chọn các nghề mà chúng thích đó là một điều mà tôi rất hãnh diện. Dù là các con tôi không làm doanh nhân, không kiếm được nhiều tiền nhưng chúng rất hạnh phúc với sự lựa chọn đó." Theo ông, có những yếu tố nào lớn ảnh hưởng đến việc giáo dục con cái?

TS Alan Phan: Theo kinh nghiệm cá nhân, thì vấn đề dạy con và con mình trở thành người thế nào phụ thuộc rất nhiều vào sự may mắn, chứ không phải do kỹ năng dạy con của mình, hay đào tạo theo phương pháp nào. Sách về dạy con tràn ngập ngoài hiệu sách.

Các yếu tố môi trường, xã hội, văn hóa, gia đình và bạn bè là những yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến con cái. Mỗi đứa con có tính khí và sự phát triển nội tại khác nhau.

Chẳng hạn như hai đứa con của tôi, cùng lớn lên ở một môi trường, nhưng tính khí lại rất khác biệt. Thành ra, khó mà nói được những cái mà cha mẹ thiết kế và tạo dựng ảnh hưởng như thế nào đối với con, chỉ có thể đoán ra thôi nhưng không chắc chắn được.

Tôi đã từng làm ở nhiều doanh nghiệp, đó là cả một sự đau đầu, nhưng so sánh với nuôi con thì nuôi con khó gấp nhiều lần điều hành doanh nghiệp.

Với một doanh nghiệp thì mình có thể đứng tách rời ra để nhìn và quyết định một cách khách quan và nếu làm sai thì làm lại, nhưng dạy con thì không thể làm lại được, không thể khách quan, vì thế, quyết định của mình khó sáng suốt.

Quản lý một đứa con khó gấp chục lần quản lý doanh nghiệp. Có quá nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc nuôi con.

Quá trình nuôi con thì không phải lúc nào cũng suôn sẻ, êm đềm như mình nghĩ mà có lúc đầy bão tố, dù tình trạng "vĩ mô" rất ổn định.

Ông từng trải qua giai đoạn đó như thế nào và vượt qua "bão tố" về con cái ra sao?

TS Alan Phan: Có một thời điểm, đứa con thứ hai của tôi lúc 14 tuổi, trở nên nổi loạn, kết thân với những người bạn mà mình không muốn cho vào nhà. Nó nhuộm tóc vàng, tóc xanh đỏ, đang học giỏi từ hạng A xuống còn chỉ còn hạng D. Hai vợ chồng ngồi khóc thầm, nghĩ là tiêu thằng con rồi. Khuyên vài ba câu thì nó đứng dậy xách đít đi. Đó là cả một sự đau khổ, kéo dài hơn 2 năm.

Tự nhiên một ngày đẹp trời, vào năm cuối trung học, nó lại khác hẳn, đi học về chào tôn kính cha mẹ, trở lại thành một học sinh ưu tú, gương mẫu. Rồi thi vào học đại học, học xong Tiến sĩ, trở thành một khoa học gia. Đó là một chuyện xảy ra hoàn toàn ngoài ý muốn và khả năng kiểm soát của mình.

Phải nói lúc đó tôi hoàn toàn bất lực. Vì thế tôi không dám lạm bàn về mình giỏi hay dở trong việc dạy con.

Tình yêu của cha mẹ càng nhiều, con càng ngoan

Nhưng chắc chắn ông đã phải làm một điều gì đó vào thời điểm ấy?

TS Alan Phan: Tôi có đọc một cuốn sách, có đề cập đến sự kiện, trong xã hội đa dạng như xã hội Mỹ, những đứa con tương đối thành công là con cái của

người Do Thái và Á châu, hơn là con cái người gốc Phi hay Mễ.

Cuốn sách này cho rằng, nguyên nhân chính là tình yêu của người cha Do Thái dành cho người con rất sâu nặng, tác động mạnh trên sự thành công của người con. Tỷ lệ dân số bị ở tù xuất thân gốc Do Thái ít nhất trong mọi cộng đồng.

Nhìn lại quá trình nuôi con, thì có lẽ cái mà tôi đã làm được là luôn bày tỏ tình yêu thương đối với con mình. Mình yêu con dù bất cứ thế nào. Yêu ở đây là sự trao gởi toàn diện, cho đi hoàn toàn. Khi con tôi nổi loạn và gây cho tôi đau khổ, tôi vẫn yêu nó tha thiết. Tôi nghĩ, đó có thể là một điều giúp nó khi lầm lạc, vì nó vẫn thấy bao quanh nó là một tình yêu vô điều kiện từ cha mẹ.

Tình yêu của cha mẹ dành cho con cái càng nhiều thì đứa con càng có nhiều cơ hội trở thành người tốt. Nhưng đó là trải nghiệm của tôi, không phải là kết luận khoa học *(cười)*.

Điều nữa là tôi hãnh diện với tất cả những gì con tôi làm, cho dù đó là điều tôi không thích. Khác trước đây, mẹ tôi chỉ muốn tôi trở thành bác sĩ, nếu tôi không có học bổng sang Mỹ mà vẫn ở Sài Gòn thì có lẽ bà đã bắt tôi phải học bác sĩ hay chịu sự la mắng mỗi ngày.

Vào năm cuối trung học, các con hỏi ý kiến tôi về định hướng nghề nghiệp. Tôi bảo các con cứ làm điều gì các con thích. Hỏi kỹ trong lòng xem thích nhất điều gì. Nếu vài ba năm nữa mà không thích nữa thì chuyển đổi cũng chẳng sao. Đừng bao giờ hỏi cha mẹ thích con làm gì. Đây là đời sống của con.

Đó là trải nghiệm của tôi nên tôi mới khuyên các con, vì cái gì mà mình thích làm thì mình sẽ làm một cách say mê, gắn bó lâu dài, nếu không thì dần dần cũng bỏ.

Con cái không thích nghe hay "giảng đạo" nhiều, thích nhìn và coi tấm gương. Bố mẹ hư hỏng thì con cũng sẽ hư hỏng theo. Con nít rất tinh, không dối gạt chúng lâu dài được. Ngay từ nhỏ, hai đứa con cũng hay phê bình tôi, và nếu chúng có lý, thì tôi cũng công nhận mọi sai lầm chứ không chối hay giấu. Tôi không làm một đằng, nói một nẻo. Gia đình tôi có truyền thống rất dân chủ, cởi mở, minh bạch và không trốn tránh trách nhiệm.

Đối với tôi, mình luôn luôn có thể sai

Ngày con ông còn nhỏ, ông chăm sóc các con như thế nào?

TS Alan Phan: Tôi sống với các con cho tới khi chúng vào đại học. Nhưng tôi cũng đi vắng nhiều. Mặc dù hồi chúng 8, 9 tuổi, tôi hy sinh chuyện kiếm tiền,

cố gắng dành thời gian để ở bên con, đi dã ngoại, câu cá, lên núi, đi cano. Mùa đông thì đi trượt tuyết với nhau.

Tôi dành thời gian lúc đó bởi đó là giai đoạn tôi thấy các con cần đến cha nhất. Sau 10 tuổi thì chúng nó thích đi chơi với bạn hơn (bên Mỹ bọn trẻ độc lập rất sớm). Ngày nhỏ còn thích đá bóng chơi bóng rổ với mình, đi xem phim nghe nhạc, sau thì không thích chơi với mình nữa, con trai thường là như vậy.

Mẹ chúng chăm sóc chúng rất nhiều nhưng tụi nó thích chơi với cha. Những trò chơi rất bình thường như đạp xe ở công viên, ra biển. Tôi chỉ chơi với con và nghĩ chúng nó cũng học được từ mình nhiều thứ.

Về dạy con độc lập trong cuộc sống thì thời điểm nào là thích hợp nhất, thưa ông?

TS Alan Phan: Với trẻ con Mỹ thì tụi nó độc lập rất sớm, khoảng hơn 11 tuổi. Với gia đình Việt tại Mỹ thì cũng tùy gia đình. Chẳng hạn con đầu lòng của tôi, từ năm 13 tuổi, mặc dù mức sống gia đình tôi thuộc loại trung lưu ở Mỹ, khá thoải mái về vật chất, nhưng nó vẫn dậy từ 5g sáng giao báo để kiếm tiền thêm.

Năm 14 tuổi nó đi làm nhân công trong siêu thị, quét dọn và bán kem mỗi ngày 2 tiếng sau khi tan học. Tiền kiếm được nó để dành đến năm 16 tuổi, đủ mua một cái xe hơi cũ khoảng hơn 2.000 đô la. Tôi hoàn toàn có thể cho nó số tiền ấy, nhưng đây là tiền riêng của nó nên nó trân trọng yêu quý cái xe ấy vô cùng. Đó là một văn hóa tự lập tốt của Mỹ, rất phổ thông với các thiếu niên mới lớn. Cũng có thể do gia đình khuyến khích tư duy tự lập, luôn tìm câu hỏi cho mình.

Không phải gia đình Việt nào ở Mỹ cũng vậy. Những gia đình quản lý và kiểm soát nhiều quá thì con sống tầm gửi; còn cởi mở thì con cái độc lập hơn. Gia đình giàu ở Việt Nam mà gửi tiền quá nhiều cho con thì chúng chỉ tiêu xài thôi. Rất nhiều đứa hư hỏng, do có tiền.

Mình sai thì mình phải nhận mình sai, không lấy uy quyền để bắt con phải nghe theo. Hai con tôi thích tranh luận lắm. Nếu cả hai bên không thống nhất thì tra cứu, tìm sách hay tài liệu để học thêm, tìm chân lý.

Đối với tôi, mình luôn luôn có thể sai.

Khi dạy con, nếu chúng không tự lập mạnh mẽ thì ra thế giới rất khó. Ở Việt Nam, chúng không phải đối phó với nhiều thử thách vì sự bảo bọc, nhưng khi sống ở nước ngoài, chúng sẽ gặp vấn đề. Phần lớn học trò Á Đông hay bị người Mỹ chê cười ở chỗ đó. Giới trẻ Mỹ dùng từ "wimp" (không xương sống) để chỉ những thanh thiếu niên dựa dẫm vào gia đình, không biết tự lập.

Tôi không phê bình lối dạy con nào. Mỗi gia đình dạy con một lối. Nếu cho con hình thức tự lập và không áp đặt thì tư duy chúng sẽ phóng khoáng hơn, ra thế giới chúng sẽ hòa nhập tốt hơn.

Theo ông, có nên dạy con thái độ đối với đồng tiền không?

TS Alan Phan: Nên chứ, nhưng tùy đứa có hấp thụ được hay không. Dạy cho chúng biết giá trị đồng tiền, biết phương thức kiếm tiền, đầu tư. Nhưng như tôi đã nói, tính khí của đứa con lại có thể không phù hợp với những gì mình muốn chúng học.

Chẳng hạn, con trai thứ hai của tôi từ bé đến lớn không biết hay lưu tâm gì về tiền bạc, ngay cả khi học Tiến sĩ. Có lần tôi cần chuyển một số tiền cho nó làm nghiên cứu, nó nói không có tài khoản ngân hàng.

Hỏi nó giữ tiền thế nào, nó nói, tiền con giữ bên túi quần trái để tiêu, còn tiền bên túi quần phải để dành trong trường hợp khẩn cấp, nếu hết tiền túi trái thì ăn mì gói tạm. Lúc nào hết thì hết. Nó không quan tâm đến tiền, không biết nhiều về tiền.

Khi học xong, sắp ra trường, nó nói: Bố ơi con phải đi kiếm việc. Hỏi có bộ áo vest nào chưa, nó bảo chưa. Bố dẫn đi sắm áo vest. 10 ngày sau tôi hỏi con đã gửi thư đi xin việc chưa. Nó nói: Không cần đâu, con nhận được 8 cái thư mời làm việc với lương rất cao. Bố tới giúp con xem chọn cái nào.

Trong 8 cái thư mời việc làm đó, có những công ty nổi danh như Microsoft, Intel, Bộ quốc phòng Mỹ, NASA... sẵn sàng cho nó mức lương cao, phải nói là mà mình không thể ngờ được. Cho đến nay thì nó chưa xỏ bộ vest lần nào, đi họp hay đi dự hội nghị quốc tế lúc nào cũng chỉ quần jean, áo thun.

Hiện nó đang làm cho cho Bộ Quốc phòng Mỹ, việc làm tối mật nên tôi cũng không biết gì tí gì về công việc của nó. Nhưng có lẽ ở Mỹ nó mới sống được như vậy.

Sống ở nhiều nước khác nhau, ông thấy cái hay nhất của gia đình Việt là gì?

TS Alan Phan: Cái hay nhất là sự gắn bó chặt chẽ, tuy sự gắn bó này đôi khi gây ra rào cản và xích mích rất khó chịu. Nhưng dường như mọi người thương yêu nhau, lo lắng cho nhau hơn các gia đình Mỹ?

Cảm ơn ông về cuộc trò chuyện này.

RIÊNG TƯ VỚI TS ALAN PHAN ĐẦU NĂM 2014

Bài phỏng vấn do Trần Lương thực hiện

Dù là hân hạnh được TS hứa là sẽ trả lời những câu chuyện riêng tư nhất, nhưng xin bắt đầu bằng một đề tài thông dụng của báo chí trong những ngày Tết. TS nghĩ gì về triển vọng của 2014 so với các năm qua?

TS. Alan Phan: Tôi vừa trả lời một quan chức cao cấp Việt khi ông bày tỏ lạc quan cực điểm về việc ổn định của nền kinh tế vĩ mô và việc hồi phục mạnh mẽ các ngành ngân hàng, BĐS, chứng khoán… Với tôi, nếu chúng ta cứ tiếp tục làm những gì đang làm, thì chúng ta sẽ tiếp tục gặt hái những kết quả tương tự trong tương lai. Tôi nhìn lại và thấy ngoài những phát ngôn, chưa có một hành động gì cụ thể để tác động tích cực hay tiêu cực trên thực tại. Hai yếu tố tăng trưởng là khu vực FDI hay TPP phần lớn nhờ những yếu tố ngoài Việt Nam; tuy nhiên, mọi thành quả tốt sẽ bị bù trừ bởi suy thoái và trì trệ tại lĩnh vực "doanh nghiệp nội" và "thu nhập của đa số dân chúng". Các yếu tố xấu như sự can thiệp chủ đạo của chính phủ, nợ xấu ngân hàng, vốn sở hữu các định chế tài chính và DNNN, bong bóng BĐS, việc thao túng thị trường chứng khoán… chỉ gia tăng chứ không giảm…

Có nghĩa là TS rất bi quan về triển vọng cho 2014?

TS. Alan Phan: Không, nhưng cũng không lạc quan. Tôi nghĩ rằng sẽ có nhiều thay đổi trong các khu vực và ngành nghề, nhưng sẽ là một biểu đồ đi ngang về các chỉ số kinh tế vĩ mô.

Nếu ông là một doanh nhân năng động làm ăn tại xứ sở này. TS sẽ làm gì trong những năm sắp đến?

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ đây là một bài toán phức tạp và trước hết, cần nhận rõ mình có những lựa chọn gì, kỹ năng và trải nghiệm của mình có thích ứng với môi trường kinh doanh và sau cùng, mình đang có hoặc có thể nắm bắt những lợi thế cạnh tranh hay nguồn lực gì? Tóm lại, đây là một nghiên cứu và tính toán thật chi tiết cho từng cá nhân, không thể "nói chung chung" được.

Hiện tại, dự định cá nhân của TS là làm gì hay đầu tư vào đâu trong những năm tới?

TS. Alan Phan: Hiện nay, vì phải chăm chú vào sự hồi phục sức khoẻ sau 2 năm kém may mắn với bệnh hoạn, nên tôi gần như làm việc rất ít. Ngoài chuyện viết lách cho Góc Nhìn Alan để chia sẻ với các bạn trẻ (thực sự là một hobby) thì tôi chỉ làm tư vấn cho vài công ty lớn của Trung Quốc và Philippines về M&A và IPO. Còn các đầu tư cá nhân thì có các con cháu và đối tác lo liệu, tôi chỉ cho ý kiến.

Nghe như TS mô tả một chương trình về hưu sớm? Còn các tài sản của TS thì sẽ theo mô hình nào để tăng trưởng?

TS. Alan Phan: Tôi là người không tin vào việc để lại di chúc. Tôi nhìn thấy quá nhiều trường hợp khi các đại gia chủ soái "bỏ đi về thiên đường", con cháu, bạn bè, nhân viên... quay mặt cắn xé nhau và không từ bỏ thủ đoạn nào để chiếm hữu phần tài sản trội hơn số mình được chia. Ngay cả khi còn sống, nhiều anh chị kế thừa vẫn sẵn sàng âm mưu giết hay bố trí bắt cha mẹ vào nhà thương điên để hưởng thụ tài sản nhanh chóng hơn. Do đó, tôi luôn đặt kế hoạch là phải phân chia hết mọi tài sản khi mình còn sáng suốt, khoẻ mạnh... giữ lại vừa đủ cho bản thân sống đời giản dị trước khi chết. Tôi tin là mọi người nên chết "trắng tay", chỉ để lại một số tiền nhỏ cho con cháu lo hậu sự. Nếu chi phiếu ma chay có bị hoàn trả vì "không tiền bảo chứng" thì đó sẽ là trò đùa cuối cùng.

Trong việc viết "lách" cho GNA, nhiều độc giả cho rằng ngoài các đề tài kinh tế, TS Alan Phan rất phản đối mô hình XHCN của các nước như Trung Quốc, Việt Nam, Bắc Triều Tiên hay Cuba, do những "mối hận" còn vương vấn?

TS. Alan Phan: Hoàn toàn sai. Hai lý do: một, tôi luôn nghĩ mình là con người do khoa học đào tạo, tức là biết nhận thức những góc nhìn đa chiều và không cố chấp, giáo điều. Thứ hai tôi rất may mắn là không mất gì nhiều trong biến cố 1975, ngoài một số tài sản, khá lớn lúc đó, nhưng nhìn lại từ hiện tại thì không đáng kể. Nếu tôi có những trải nghiệm về đi tù cải tạo, hay có thân nhân bị hải tặc Thái cưỡng hiếp chẳng hạn thì có thể lòng hận thù vẫn hiện diện? tôi không biết. Ngoài ra, tôi là một doanh nhân, luôn nhìn về phía trước sau khi vấp ngã; không phải là một nghệ sĩ hay triết gia chỉ biết đắm mình vào quá khứ.

Nhưng các bài viết của TS luôn nói đến cái "huy hoàng" của thời trước 1975?

TS. Alan Phan: Đó là những hoài niệm về các ký ức thật đẹp của một trai trẻ trong tuổi mới lớn, không pha một chút sắc màu gì về chính trị. Bản thân tôi, hoàn toàn dị ứng với thế giới của các chính trị gia. Qua tuổi 40, tôi có nhiều tiền, nên hay la cà theo nhiều chính trị gia quyền lực nổi tiếng của Mỹ và một số nước Á châu. Sau vài năm, tôi học được một điều quan trọng là nếu muốn sống chân thật và tử tế, không nên đu dây theo các ông bà này.

Nhưng cái xấu xí vẫn không ngăn ông sống và làm việc khá nhiều thời gian ở Việt Nam?

TS. Alan Phan: Trong những năm gần đây, quả tôi có hay về Việt Nam. Nếu tôi chỉ thuần túy là một người nước ngoài, tôi sẽ hưởng thụ rất tốt các thú vui do đồng tiền mang lại như tiệm ăn ngon, bãi biển đẹp, nhiều chân dài sẵn sàng, hay những chém gió hời hợt qua các tiệc rượu của những đại gia. Sau một, hai năm, khi nhàm chán thì chỉ xách va li đến một xứ khác.

Nhưng vì tôi là người Việt, tôi muốn tìm hiểu sâu hơn về quê hương và trong quá trình, tôi khám phá hai cái hobby rất thú vị: một là Góc Nhìn Alan, nơi tôi chia sẻ hàng tuần với các trí óc và tâm hồn trẻ đang khao khát đi tìm một dòng suối mát cho cuộc sống của mình. Kế đến là những người bạn chỉ đợi tôi gọi là có mặt để cùng nhau chia vui (khó tìm ở những nơi bận rộn như Hồng Kông hay Mỹ).

Nếu có quyền lực, TS sẽ tăng trưởng nền kinh tế này hay mức thu nhập người dân như thế nào?

TS. Alan Phan: Chuyện tôi có quyền lực chắc không bao giờ xẩy ra. Nhưng tôi tin vào sự năng động, sáng tạo và cần cù của người dân Việt so với các quốc gia nhược tiểu khác. Tại Âu, Mỹ, Úc... họ bắt kịp thu nhập chuẩn của các cộng đồng thiểu số trong thời gian kỷ lục.

Điều duy nhất họ cần là một môi trường kinh doanh tự do và bình đẳng, không bị quấy phá bởi thành phần ăn hại. Nếu là một lãnh đạo, tôi sẽ cùng các cộng sự đi nghỉ mát suốt ngày và để người dân phát triển theo hưng phấn, động lực và kỹ năng tự tạo của họ. Hơi quá khích, nhưng chắc chắn là sẽ tốt hơn nhiều lần bây giờ.

Xin cám ơn TS.

ĐÔI CÁNH MỚI CHO GLORIA NGUYỄN

Cũng giống như những kẻ chưa đắc đạo, khi túi quần rủng rỉnh, tôi vẫn thích sắm những món đồ chơi sang trọng cho mình và gia đình, như du thuyền, xế hộp, đồ điện tử, áo quần, hay các linh kiện đắt tiền như đồng hồ, bút máy.... Tuy vậy, trong thâm tâm của một gã trai chân đất, tôi vẫn không mấy mặn mà tha thiết gì với những món hàng này.

Mãi về sau, khi đã trải qua nhiều hỉ nộ ái ố của đời người và có thời gian để suy ngẫm lại mọi thứ, tôi thấy chúng giống như những món đồ xa xỉ mà con người ta dùng để đánh bóng hình thức bên ngoài nhiều hơn là nhu cầu sử dụng thực. Và âu đó cũng là một ảo tưởng của nhân gian, rằng sự yếu kém về kiến thức và nhân cách có thể được "nâng cấp" bởi những phù du hư ảo của vật chất.

Câu nói hàng đầu về cốt lõi của nền kinh tế tư bản là "chúng ta tiêu xài những đồng tiền chúng ta không có, mua những món hàng chúng ta không cần, để khoe mẽ với những người chúng ta không ưa".

Với tôi, những đồ chơi hay tài sản quý báu trong nhiều năm qua là những trải nghiệm trong đời sống. Và một tài sản khá ấn tượng mang tên Gloria Nguyễn. Gloria Nguyễn là cô gái được sinh ra dưới một vì sao xấu. Tôi biết Gloria năm cô lên 15, cái tuổi đầy mong manh, đặc biệt trong môi trường cám dỗ và áp lực như xứ Mỹ. Năm Gloria lên 5, một tai nạn xe hơi đã cướp đi người cha thân yêu của cô, đồng thời khiến cô gãy mất một chân, phải lắp chân giả. Sau khi người mẹ đi thêm bước nữa và biến mất, Gloria được giao lại cho ông bà nội và người chú nghèo chăm nuôi.

Dù không xấu, nhưng mặc cảm với thân phận nghèo khó trong khu ổ chuột và cơ thể không lành lặn của mình, Gloria luôn cảm thấy tự ti. Và cô là một trong những biểu tượng của sự tuyệt vọng thầm lặng (quiet desperation) giữa lòng nước Mỹ. Người bạn duy nhất của Gloria là một con chó già nhiều bệnh.

Tình cờ, tôi gặp Gloria trong một buổi diễn thuyết tại câu lạc bộ Bel Air của giới thượng lưu. Cô bé làm việc bán thời gian ở đây bằng chân quét dọn và rửa chén. Khi nhìn thấy tấm bảng chào khách có hình và tên tôi trong hội thảo, Gloria chạy đến hỏi "chú là người Việt à?". Có lẽ tôi là người Việt duy

cánh bên ông lo toan chu đáo chuyện gia đình. Tuy nhiên, ông lại không yêu bà vợ thứ nhất. Mặc dù bà rất yêu ông, ông hầu như chẳng bao giờ chú ý đến bà.